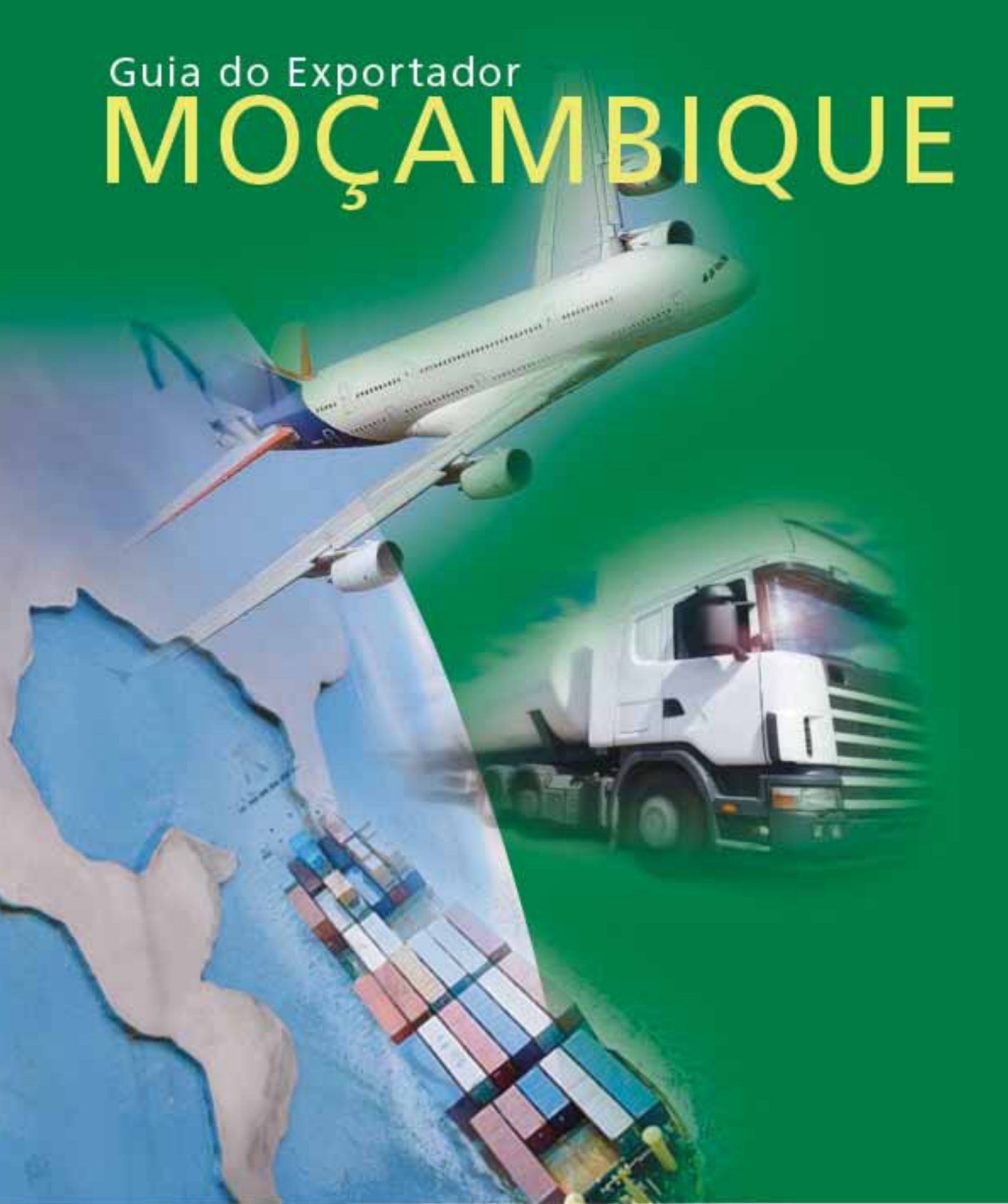


# Guia do Exportador MOÇAMBIQUE





# Índice

<b>1. CONHECER MOÇAMBIQUE</b>	<b>7</b>
1.1. DADOS GERAIS	7
1.2. O PAÍS	8
1.3. A ECONOMIA	9
1.4. O AMBIENTE DE NEGÓCIOS	10
1.5. A POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO	11
1.6. INFRA-ESTRUTURAS EM MOÇAMBIQUE	13
1.7. VISITAR MOÇAMBIQUE	16
<b>2. AS RELAÇÕES COMERCIAIS</b>	<b>19</b>
<b>3. OPORTUNIDADES</b>	<b>23</b>
3.1. BENS DE CONSUMO	23
3.2. TURISMO	24
3.3. EDUCAÇÃO	24
3.4. SECTOR PRIMÁRIO E AGRO-INDÚSTRIA	24
3.5. SAÚDE	25
3.6. CONSTRUÇÃO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO	25
3.7. PLATAFORMA DE EXPANSÃO ÁFRICA AUSTRAL	25
3.8. PRINCIPAIS OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS DO DISTRITO DE SANTARÉM	26
3.9. A DISTRIBUIÇÃO EM MOÇAMBIQUE	27
<b>4. O QUE EXPORTAR</b>	<b>29</b>
4.1. EXPORTAÇÕES RELEVANTES CONSOLIDADAS	29
4.1.1. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS	30
4.1.2. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	30
4.1.3. PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS	30
4.1.4. PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS	31
4.1.5. METAIS COMUNS E SUAS OBRAS	31
4.1.6. MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	32

Projecto co-financiado por:



Estudo elaborado por:



4.1.7.	INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓPTICA, DE FOTOGRAFIA, DE CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, DE CONTROLO OU DE PRECISÃO; INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS; ARTIGOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	33
4.2.	EXPORTAÇÕES RELEVANTES EM CONSOLIDAÇÃO	33
4.2.1.	GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL	33
4.2.2.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS	34
4.2.3.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	34
4.2.4.	PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS	34
4.2.5.	MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS	34
4.2.6.	CALÇADO, CHAPÉUS E ARTEFACTOS DE USO SEMELHANTE, GUARDA-CHUVAS, GUARDA-SÓIS, BENGALAS, CHICOTES, E SUAS PARTES; PENAS PREPARADAS E SUAS OBRAS; FLORES ARTIFICIAIS; OBRAS DE CABELO	35
4.2.7.	OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS	35
4.2.8.	METAIS COMUNS E SUAS OBRAS	35
4.2.9.	MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	36
4.2.10.	MERCADORIAS E PRODUTOS DIVERSOS	36
4.3.	PRODUTOS COM POTENCIAL NO MERCADO MOÇAMBICANO	36
4.3.1.	GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL	37
4.3.2.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS	37
4.3.3.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS	37
4.3.4.	PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS	37
4.3.5.	PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS,	38
4.3.6.	OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS	38
4.3.7.	METAIS COMUNS E SUAS OBRAS	38
4.3.8.	MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	39
4.3.9.	MATERIAL DE TRANSPORTE	39
4.3.10.	INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓPTICA, DE FOTOGRAFIA, DE CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, DE CONTROLO OU DE PRECISÃO; INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS; ARTIGOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	40
4.4.	OPORTUNIDADES NÃO EXPLORADAS NO MERCADO MOÇAMBICANO	40
4.4.1.	ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL	40

4.4.2.	PRODUTOS DO REINO VEGETAL .....	40
4.4.3.	GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL .....	41
4.4.4.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS .....	41
4.4.5.	PRODUTOS MINERAIS .....	41
4.4.6.	PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS .....	42
4.4.7.	PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS .....	42
4.4.8.	MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS .....	42
4.4.9.	METAIS COMUNS E SUAS OBRAS .....	43
4.4.10.	MATERIAL DE TRANSPORTE .....	43
<b>5.</b>	<b>ANTES DE EXPORTAR .....</b>	<b>45</b>
5.1.	AUTODIAGNÓSTICO .....	45
5.2.	MODELO DE INTERNACIONALIZAÇÃO .....	47
<b>6.</b>	<b>EXPORTAR PARA MOÇAMBIQUE .....</b>	<b>49</b>
6.1.	ASPECTOS PRÉVIOS .....	49
6.2.	PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO .....	49
	<b>ANEXO I - LISTA DE CONTACTOS E HIPERLIGAÇÕES ÚTEIS .....</b>	<b>51</b>
	<b>ANEXO II - PRINCIPAIS EMPRESAS COMERCIAIS DE MOÇAMBIQUE .....</b>	<b>55</b>
	<b>ANEXO III - LEGISLAÇÃO RELEVANTE .....</b>	<b>57</b>







## 1. Conhecer Moçambique

### 1.1. DADOS GERAIS

#### **Chefe do Estado**

Chefe do Estado e do Governo: Armando Emílio Guebuza (reeleito em Outubro de 2009)

#### **Primeiro-Ministro**

Aires Bonifácio Ali (desde Janeiro de 2010)

#### **Capital** Maputo

#### **Províncias** 11

Maputo (cidade), Maputo (província), Gaza, Inhambane, Sofala, Manica, Tete, Zambézia, Nampula, Cabo Delgado e Niassa

#### **Língua** Português (língua oficial) e dialectos africanos locais

**Clima** Norte do País e zona costeira: tropical húmido; Interior, Sul e Província de Tete: tropical seco; Interior de Gaza: tropical árido.

#### **População** 22.9 milhões de habitantes (estimativa 2011)

**Moeda** Metical (não convertível):

1 EUR = 42,42 MTn - Valorização do Euro de 2% no último ano com máximo de 50,08, sendo o mínimo 41.50

1 USD = 29,42 MTn - Desvalorização do Dólar de 13% no último ano com máximo de 37.66

**Hora Local** Corresponde ao UTC (Tempo Universal Coordenado) mais duas horas; em relação a Portugal, Moçambique tem mais duas horas no Inverno e a mais uma hora no Verão.

**Aeroportos** Moçambique dispõe 158 aeroportos e aeródromos, 22 dos quais com pistas pavimentadas. O Aeroporto Internacional de Maputo é o principal aeroporto do país.

**Portos** Beira - com ligação ferroviária ao Zimbabwe; Inhambane; Maputo - com ligação ferroviária à África do Sul; Nacala - Porto de águas profundas com ligação ferroviária ao Malawi; Pemba; Quelimane. Está neste momento prevista a construção de um porto de águas profundas em Téchobanine, no distrito de Matutuine perto de Maputo.

**Indicativo Internacional** +258

**Código de Internet** .mz

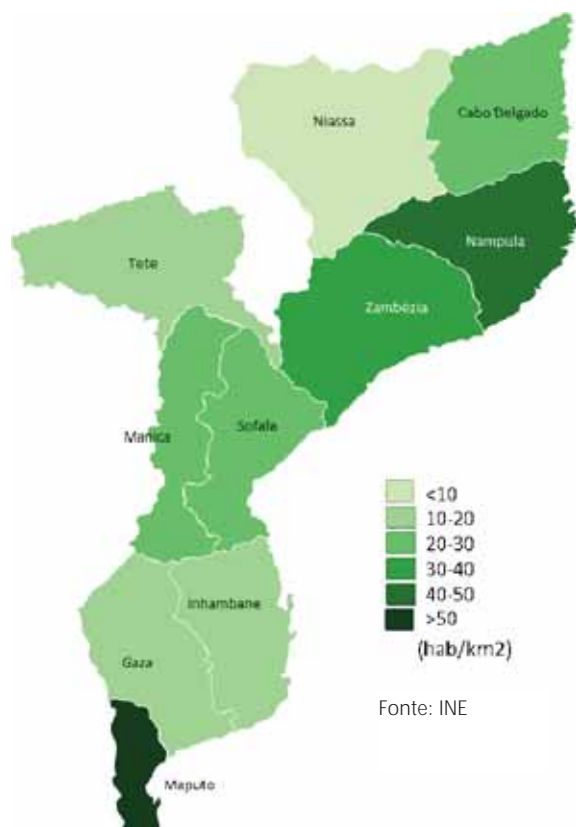
## 1.2. O PAÍS



País situado na costa oriental de África com fronteiras a Norte com a Tanzânia, a Noroeste com Malawi e Zâmbia, a Oeste com o Zimbabué, a Sul e Sudoeste com a África do Sul e Suazilândia e a Oeste com o Oceano Índico e com o Canal de Moçambique.

Com capital em Maputo e uma área de 799.380 Km<sup>2</sup>, que equivale a 8,5 vezes a área de Portugal, conta actualmente com 22,9 milhões de habitantes, sendo que a capital tem 1,1 milhões de habitantes. A população projectada para 2020 é de 27 milhões. A população é predominantemente rural com apenas 30% de população urbana. As duas prin-

principais províncias, Zambézia e Nampula representam cerca de 38% da população. Em termos de densidade populacional as províncias de Maputo, Zambézia e Nampula são aquelas que mais se destacam tal como pode ser constatado no mapa abaixo.



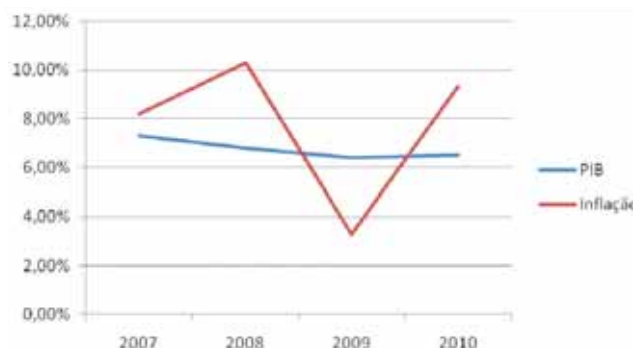
**Densidade Populacional por província**

Em termos das religiões predominantes, os católicos representam 28% da população, os islâmicos 18%, os sionistas cristãos 16%, os evangélicos 11%, outras religiões 9% e 18% da população não pratica qualquer religião.

A esperança média de vida de Moçambique é de 51,7 anos, ainda bastante longe da média da média mundial de aproximadamente 70 anos. Um dos principais problemas de saúde em Moçambique é a elevada percentagem da população (aproximadamente 15%) portadora de VIH.

### 1.3. A ECONOMIA

**Evolução PIB e Inflação 2007-2010**



Fonte: Evolução das Economias dos Palop e de Timor Leste 2009-2010/Elaboração CESO CI

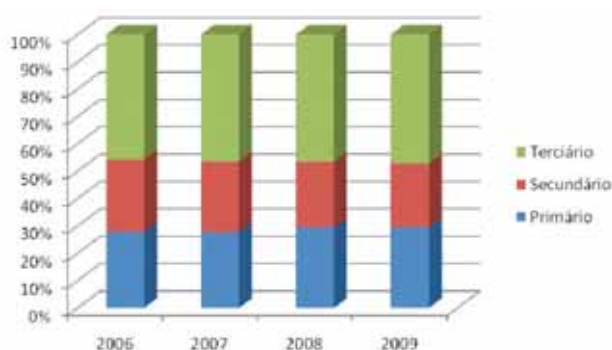
A economia Moçambicana tem tido uma evolução extremamente positiva nos últimos anos com o crescimento do PIB estabilizado nos 6%/7% nos últimos quatro anos o que demonstra que foi pouco afectada pela crise internacional. Bom desempenho global da economia, sendo de destacar a boa performance dos sectores da construção, energia e financeiro.

O PIB per capita foi 454 USD em 2009 com evolução positiva nos últimos anos.

A Inflação registou, em 2010, valores mais elevados devido à desvalorização do Metical face às moedas dos principais parceiros comerciais (principalmente África do Sul).

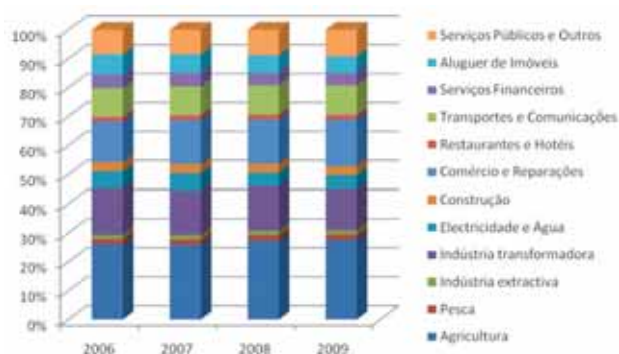
Em termos sectoriais, o sector primário e terciário têm vindo a aumentar o seu peso na economia Moçambicana em detrimento do sector secundário, conforme se pode comprovar no gráfico abaixo.

**PIB por sectores**



Fonte: Evolução das Economias dos Palop e de Timor Leste 2009-2010/Elaboração CESO CI

### PIB por actividade



Fonte: Evolução das Economias dos Palop e de Timor Leste 2009-2010/  
Elaboração CESO CI

Os serviços já representam cerca de 50% do PIB Moçambicano. Em termos de actividades, a Agricultura, Comércio e Transportes têm ganho preponderância na economia Moçambicana, nos últimos anos.

Moçambique está integrado na Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC). Esta organização criou uma zona de comércio livre em 2000 e tem planeada a constituição de uma União Aduaneira ainda para este ano. No entanto, já apareceram rumores de que ainda não será este ano que a mesma será implementada, isto depois de já ter havido um primeiro adiamento em 2010, data inicial para entrada em vigor da União Aduaneira. Caso este passo seja dado, está prevista a constituição de um Mer-

cado Comum em 2015 e, posteriormente, a implementação de uma união monetária. A SADC tem actualmente 15 estados-membros, cobre uma área de 9,9 milhões de Km<sup>2</sup>, conta com 255 milhões de habitantes e tem um PIB agregado de 436 mil milhões de dólares.

### 1.4. O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Segundo o estudo do Banco Mundial Doing Business 2011, Moçambique ocupa o 126º lugar entre 183 economias. Os principais pontos positivos apontados pelo estudo são:

- Protecção dos investidores na 41ª posição - Os direitos dos investidores encontram-se bem salvaguardados em Moçambique;
- A abertura de um negócio é relativamente simples ocupando a 65ª posição - O número de procedimentos para abrir um negócio é baixo.

Como principais pontos negativos o estudo aponta:

- Emissão de licenças de construção - 155ª posição - Processo longo e moroso;
- Procedimentos fronteiriços - 133ª posição - Elevado número de procedimentos e documentação necessários;
- Registo de propriedades - 144ª posição - Muito influenciado pelo facto de toda a terra ser propriedade do Estado.

De uma forma geral o ambiente de negócios em Moçambique é bastante influenciado por três factores-chave:

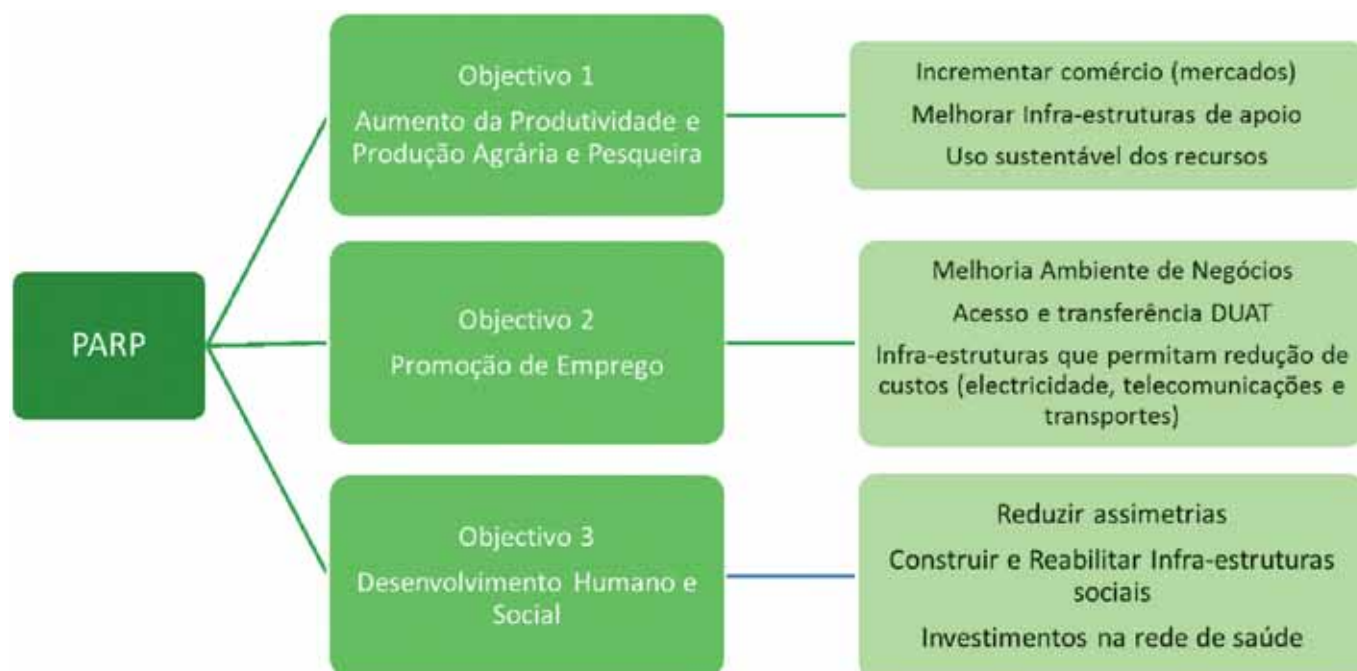
<b>PROPRIEDADE DA TERRA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A terra é propriedade do Estado. Lei de Terras define as condições do Direito de Uso e Aproveitamento da Terra (DAUT)</li> <li>• Podem ser provisórios (2 anos para Estrangeiros, 5 anos para Nacionais) ou definitivos por um período de 50 anos (renovável)</li> <li>• Pessoas colectivas estrangeiras podem ter DUAT, com projecto aprovado e com estabelecimento local</li> </ul>
<b>LEGISLAÇÃO LABORAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lei 23/2007 del 1 Agosto – mais ampla, liberal e flexível. Facilita investimento e desenvolvimento de empresas</li> <li>• Quotas para contratação de estrangeiros</li> <li>• Jornada normal de trabalho de 8 horas e 48 horas semanais</li> <li>• Salário mínimo ajustado anualmente e por sectores</li> </ul>
<b>CONTRATAÇÃO PÚBLICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrangeiros elegíveis desde que apresentem qualificações equivalentes às exigidas ao nacionais</li> <li>• Possibilidade de fechar concursos a nacionais até determinados montantes;</li> <li>• Preferência a empresas nacionais até 15% do valor do contrato</li> </ul>

## 1.5. A POLÍTICA DE DESENVOLVIMENTO

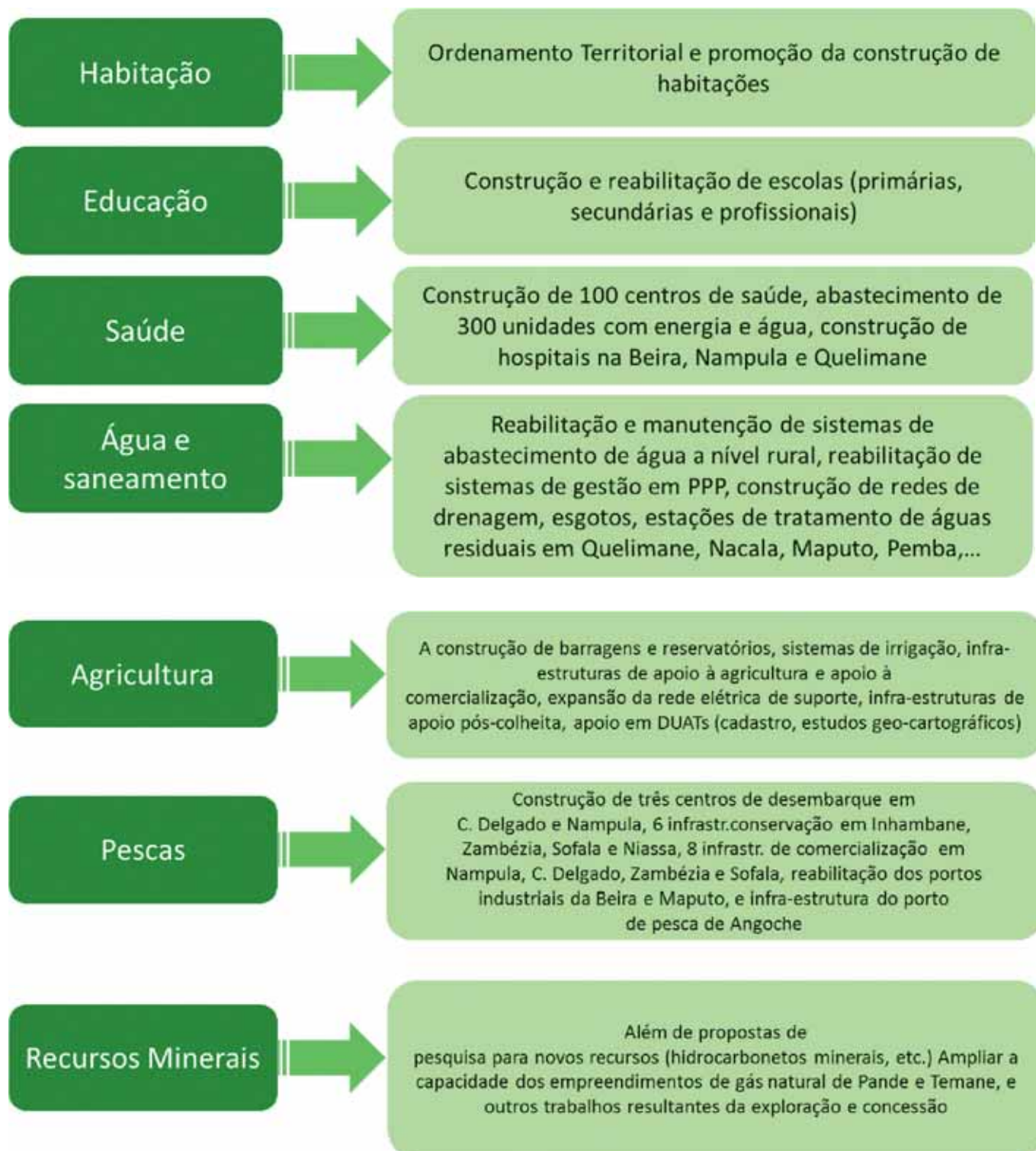
Moçambique assenta a sua política de desenvolvimento em três planos fundamentais:

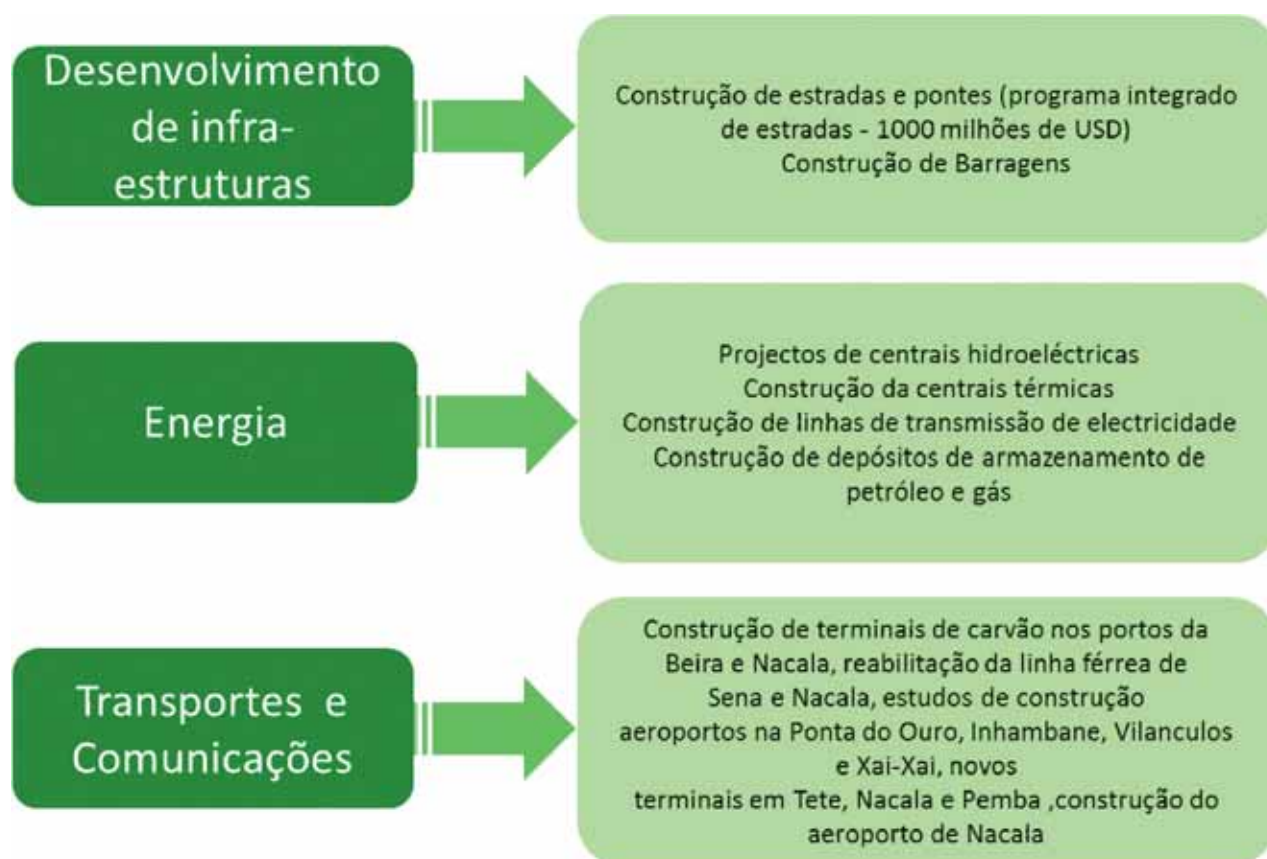


Vejamos agora mais em detalhe dois desses planos. O Plano Económico e Social não será analisado, já que é o plano operacional do programa do Governo na área económica e social para o ano de 2011. Começemos pelo PARP:



Vejamos agora os principais objectivos nas várias áreas do programa do Governo 2010-2014:





## 1.6. INFRA-ESTRUTURAS EM MOÇAMBIQUE

### Transportes

O sector dos transportes é estratégico para Moçambique tendo um papel de relevo na economia do país. As infra-estruturas rodoviárias e ferroviárias existentes abrem a porta aos países vizinhos que não tem acesso ao mar através do porto de Nacala (Malawi), Beira (Zimbabwe) e Maputo (parte nordeste da África do Sul). No entanto a pouca integração existente entre a rede ferroviária, rodoviária e portuária ainda não permite uma total exploração do potencial existente. No entanto, a criação dos Corredores de Maputo, Nacala e Beira representa um esforço de integração entre os vários sistemas de transporte.

O Corredor de Maputo é composto por três componentes fundamentais:

- Auto-estrada de ligação entre Maputo e a África do Sul, concessionada ao consórcio Trans-African Concessions liderado pela empresa francesa Bouygues;

- Linha ferroviária que liga Maputo a Ressano Garcia na fronteira com a África do Sul;
- Porto de Maputo, actualmente concessionado a um consórcio liderado pelos ingleses da Merseyside Docks e que conta também com empresas sul-africanas, suecas, portuguesas e moçambicanas.

O volume de mercadorias transportadas neste corredor atinge os 8 milhões de toneladas/ano.

O Corredor de Nacala que liga o porto de Nacala ao Malawi é explorado pela Sociedade de Desenvolvimento do Corredor de Nacala (SDCN), sendo esta empresa uma parceria entre empresas portuguesas, moçambicanas e americanas, estando o seu aproveitamento ainda longe de ser o idealizado, sendo que existem ambiciosos objectivos de médio-prazo que visam permitir a ligação a Angola e ao Congo via Zâmbia e Malawi. Foi neste sentido que o Banco Africano de Desenvolvimento concedeu um empréstimo de 181 milhões de dólares a Moçambique e ao Malawi para o desenvolvimento do corredor de Nacala até à Zâmbia.



Actualmente esta linha transporta 1 milhão de toneladas/ano.

Também o Corredor da Beira foi alvo de investimentos tendo em vista a reabilitação das linhas que ligam ao Zimbabwe e a Moatize assim como do ramal de Marromeu (linha do Sena). Foram também realizados investimentos de cerca de 30 milhões de dólares com o objectivo de melhorar a capacidade de armazenagem e dragagem no porto da Beira. No entanto, a crise no Zimbabwe e o contínuo assoreamento do porto tiveram um impacto muito negativo no tráfego, esperando-se que os novos projectos de extracção de carvão na província de Tete elevem o tráfego para perto de 2 milhões de toneladas/ano. Também a linha do Sena tem em curso as obras de recuperação que estão a ser efectuadas na linha que liga Moatize ao porto da Beira, onde está a ser construído um terminal exclusivo para carvão. À semelhança do que acontece no Corredor de Nacala as concessões estão entregues a privados: o caminho-de-ferro a capital indiano e o porto a capital holandês.

O tráfego rodoviário dentro do país é difícil devido ao mau estado das estradas. Este é um problema já identificado e que leva a que estejam previstas obras de recuperação nos eixos principais: Maputo/Beira; Beira/Quelimane; Quelimane/Nampula; Nampula/Nacala/Ilha de Moçambique;

Nampula/Cabo Delgado; e Beira/fronteira com o Zimbabwe. Paralelamente está em curso desde de 2007 e com conclusão prevista para 2011 o Programa Integrado do Sistema de Estradas. Este programa, que conta com forte apoio de donativos internacionais, tem como principal objectivo a melhoria das ligações rodoviárias ao interior do país. Ao abrigo deste programa foram efectuadas obras de reabilitação em estradas primárias, secundárias e terciárias e construídas pontes com destaque para a ponte sobre o rio Zambeze, essencial para a ligação Norte/Sul do país.

A abertura dos transportes marítimos a operadores privados nos portos de Maputo, Beira, Quelimane, Nacala e Pemba dinamizou um pouco o sector nos últimos anos, mas o facto de apenas o porto de Maputo ter condições para receber navios de carga de maior porte cria uma certa limitação à actividade. Os portos do Norte são essencialmente de cabotagem, havendo a possibilidade de construção de um porto de águas profundas na Beira e outro em Matutuine, perto de Maputo e que servirá para escoamento de carvão e que permitirá também o transporte de petróleo refinado a partir de uma refinaria a construir na mesma área.

No que diz respeito ao transporte aéreo o mesmo perdeu importância com o final da guerra e com o restabelecimento do transporte rodoviário. No entanto, vários projec-

tos desenvolvidos com fundos externos e projectos privados direccionados para o sector agrícola e mineiro, dinamizaram o sector tendo levado, inclusivamente, à criação de uma nova companhia de capitais privados, a “Air Corridor”, que se dedica exclusivamente ao mercado interno e que tem sede em Nampula.

A Autoridade dos Aeroportos de Moçambique (ADM) tem vindo a desenvolver projectos de reabilitação e expansão dos aeroportos do país, dos quais se destacam a construção de um novo terminal internacional no aeroporto de Maputo. Para além deste, o país conta ainda com aeroportos internacionais na Beira, Pemba, Quelimane, Tete, Vilankulos e Ponta Douro, embora os voos apenas sejam efectuados para países vizinhos. As companhias aéreas que operam voos internacionais são:

- South African Airways/Linhas Aéreas de Moçambique - Vãos para Joanesburgo
- TAP/Linhas Aéreas de Moçambique - Vãos para Lisboa
- Kenya Airways/Linhas Aéreas de Moçambique - Vãos para Europa, Nairobi e outros destinos africanos.

## Energia

Em Moçambique, a energia é considerada uma Matéria-Prima fundamental, cuja valorização, a nível nacional, deve ser optimizada, sendo o sector da Energia um dos mais relevantes e estratégicos da economia nacional, em particular pelo volume e diversificação dos recursos energéticos dos Países.

A produção de electricidade, em particular a de origem hídrica, tem uma função estruturante da economia e é essencial ao desenvolvimento de todos os sectores, em particular do sector industrial, para os transportes e para os serviços. Por outro lado, constitui um elemento fundamental para a melhoria das condições de vida da população, quer a nível urbano e peri-urbano, quer rural. A reversão para o Estado Moçambicano da Hidroeléctrica de Cahora Bassa constitui um activo fundamental para o desenvolvimento de Moçambique.

A produção de gás natural irá igualmente exercer uma função básica no desenvolvimento do País, quer na, geração

de electricidade quer nos consumos industrial, doméstico e nos transportes.

A disponibilidade e potencialidade de outras fontes de energia (carvão mineral, biomassa, biocombustíveis, energia solar, energia eólica, geotérmica e, com probabilidade significativa, petróleo) reforçam a função relevante que o sector poderá desempenhar, como matéria-prima e input intermédio, no desenvolvimento do País.

A prevista construção de novas barragens e de unidades de produção de energia e de infra-estruturas de transporte, descarga, armazenagem e distribuição de electricidade, de gás natural e de produtos petrolíferos, permitirão a Moçambique exercer um papel estratégico no mercado de energia da SADC, designadamente no âmbito do Mercado de Electricidade da África Austral (“SAPP”).

As Empresas-Chave do Sector são algumas das maiores empresas nacionais: i) A Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB) é a maior produtora de energia da região SADC; ii) A Electricidade de Moçambique (EDM) é a maior empresa nacional de transporte e distribuição de energia; iii) Sociedade Hidroeléctrica de Mphonda Nkuwa - Projecto da Central Hidroeléctrica de Mphonda Nkwua; Matola Gás Company; Projecto de Distribuição do Gás Natural à Cidade de Maputo e à Vila Sede de Massa cuene; iv) Motraco, empresa de transporte de energia (alta tensão), resultante de uma “joint-venture” entre a EDM, ESKOM (África do Sul) e SEB (Suazilândia); v) ENH - Empresa Nacional de Hidrocarbonetos; vi) PETROMOC, Petróleos de Moçambique (Distribuição); vii) Elgas, Gás Natural; viii) Vale de Moçambique - Projecto da Central Termoeléctrica de Moatize; ix) Riversdale Mozambique Lda. - Projecto da Central Termoeléctrica a carvão de Benta; x) ECO\_MOZ, SA - Projecto da Central de Gás Natural de Ressano Garcia; xi) Autogas - Distribuição de Gás Natural para viaturas. São igualmente empresas-chave para o sector, as empresas cuja procura é essencial para a sua dinâmica, de que se destaca a Mozal, principal consumidor de Energia do País e a ESKOM (Empresa Pública de Electricidade da África do Sul), principal importador de energia de Moçambique.

Naturalmente que o lançamento de novos e importantes projectos de investimento irão fazer emergir novas empresas-chave, quer na produção, transmissão e distribuição de energia, quer pela procura adicional de energia que irão gerar: Extracção de Carvão; Centrais Termoeléctricas; Biocombustíveis (etanol - Projecto Procana; biodiesel - Biomoz, Bioenergia...); Armazenagem e Distribuição de Combustíveis.

### Água e Saneamento

O abastecimento de água e saneamento em Moçambique é caracterizado por vários problemas:

- Dificuldade de acesso a água potável - Estima-se que apenas 43% da população tenha acesso à mesma;
- Baixos níveis de acesso a saneamento básico - Apenas 32% da população tem acesso a saneamento básico;
- Fraca qualidade dos serviços prestados.

Numa tentativa de resolver estes problemas foram constituídas parcerias público-privada tendo em vista o fornecimento de água em regiões urbanas. Ao abrigo desta parceria, que foi aplicada em 13 cidades, os activos de gestão de água continuaram propriedade do Governo através de uma holding estatal, ficando a parte operacional entregue a uma empresa privada, a Águas de Moçambique, que inicialmente era detida na sua maioria pelas Águas de Portugal e por um grupo Moçambicano. No entanto, em Dezembro de 2010 as Águas de Portugal cederam a sua posição nas Águas de Moçambique ao Fundo de Investimento e Património do Abastecimento da Água (FIPAG), que por sua vez é tutelado pelo Ministério das Finanças e pelo Ministério das Obras Públicas e Habitação. Em termos políticos o sector é da tutela do Ministério das Obras Públicas e Habitação.

Actualmente o FIPAG é responsável pela gestão do abastecimento da água em Maputo, Xai-Xai, Chókwè, Inhambane, Maxixe, Beira, Chimoio, Manica, Gondola, Tete, Moatize, Quelimane Nampula e Pemba.

Enquanto a estratégia de abastecimento urbano de água é claro, o mesmo não acontece com o abastecimento de água nas zonas rurais ou com o saneamento. O sector denota uma grande dependência do financiamento de doadores que foram responsáveis por 80% dos investimentos feitos entre 1995 e 2005, com particular destaque para o

Banco Mundial, o Banco Africano de Desenvolvimento, Canadá, Holanda, Suécia e Suíça.

### Telecomunicações

Apesar de ser pioneiro na região no que diz respeito à criação de uma entidade reguladora do sector, o INCM (Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique), tutelado pelo Ministério dos Transportes e Comunicações, actualmente as telecomunicações são um dos sectores mais atrasados em Moçambique, mesmo quando comparado com o resto da África Subsaariana, com taxas de penetração da rede fixa na casa de 0,4%. No que diz respeito à rede móvel a taxa de penetração é de 25% e tem vindo a conhecer um crescimento acentuado nos últimos anos.

A empresa pública Telecomunicações de Moçambique (TDM) detém o monopólio na rede fixa, com apenas 80.000 clientes. A TDM controla também a Mcel que possui 3,8 milhões de clientes que corresponde a cerca de 65% de quota de mercado. O movimento de liberalização do sector separou a rede fixa da rede móvel tendo possibilitado a entrada no mercado daquele que é hoje o segundo maior operador de rede móvel do país, a Vodacom Moçambique empresa detida pela Vodacom sul-africana que por sua vez é uma participada da Vodafone. A Vodacom conta com cerca de dois milhões de clientes.

Em Abril de 2010 foi lançado o concurso para atribuição da terceira licença de operador móvel no país. Já em Novembro ficou conhecido que o vencedor foi um consórcio constituído pela empresa vietnamita Vietel e pela holding moçambicana SPI. Prevê-se que este terceiro possa operar a partir de Janeiro de 2012.

Em relação ao futuro, a TDM está a dar prioridade à expansão da cobertura no país, havendo planos de instalação de uma rede fibra óptica.

O acesso à internet é algo praticamente exclusivo das cidades e está acessível através de três operadores: Teledata (detida pela Portugal Telecom e pela TDM), TDM e TvCabo sendo que esta última apenas opera em Maputo e na Beira.

### 1.7. VISITAR MOÇAMBIQUE

Vejam agora algumas informações úteis para todos os interessados em visitar Moçambique.

### Requisitos de Entrada no País

A entrada no território da República de Moçambique para nacionais portugueses portadores de passaporte comum está condicionada à obtenção de um visto, cujas modalidades e prazos de duração serão variáveis em função das características da deslocação pretendida, pelo que se recomenda aos viajantes que contactem atempadamente os serviços das representações consulares moçambicanas em Portugal.

### Precauções

Moçambique é um país em risco de propagação de Febre-Amarela, pelo que as respectivas autoridades determinaram a obrigatoriedade de apresentação na fronteira de comprovativo de vacinação contra a Febre-Amarela, aos viajantes que pretendam entrar em Moçambique, provenientes de 43 países, na sua grande maioria africanos, mas onde constam também o Brasil, Angola, Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe. Abrangidos estarão também os cidadãos moçambicanos que se desloquem a algum daqueles países. Tendo isto em conta apesar da vacinação contra a Febre-Amarela não seja obrigatória para os visitantes provenientes de Portugal, poderá ser prudente efectuar a vacinação antes de viajar. Além disso, recomenda-se o viajante a consultar o seu médico de família ou os serviços de saúde de medicina tropical, a fim de se informar sobre as medidas preventivas contra a malária e outras doenças, tais como cólera, hepatite A e B, febre tifóide, poliomielite, difteria, tétano e tuberculose. De referir que já se verificaram casos de cólera em Maputo.

Existem surtos diarreicos e de cólera praticamente em todo o país, pelo que se aconselha os viajantes a redobram todos os cuidados básicos e de higiene que deverão ser adoptados na prevenção destas doenças.

Maputo e Beira estão bem dotados de estruturas hospitalares públicas e privadas, existindo maior carência a nível das províncias. Em caso de urgência, o viajante deve recorrer à urgência do respectivo hospital provincial e contactar familiares, companhia seguradora e serviços consulares, de forma a organizar prontamente a sua evacuação para a capital ou para território português.

Só deve ser consumida água mineral e engarrafada ou água tratada pelo próprio e devem evitar-se vegetais e frutas crus.

### Embaixada Portuguesa

Av. Julius Nyerere, 720

C.P. 4696 - Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 490 316 | Fax: (+258) 21 491 172

E-mail: [embaixada@embpormaputo.org.mz](mailto:embaixada@embpormaputo.org.mz)

### Horários de Funcionamento

**Serviços Públicos** 7h30-15h30

(Segunda-feira a Sexta-feira)

**Comércio**

**Lojas** 8h30-12h30/14h30-18h00

(Segunda-feira a Sexta-feira)

**Centros comerciais** 9h00-21h00

**Bancos** 8h00-15h00 (Segunda-feira a Sexta-feira)

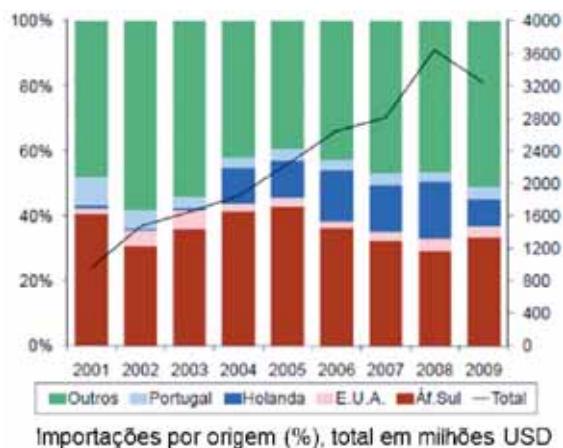
Este é o horário predominante, mas existem outros horários

**Corrente Eléctrica**

220/380 volts AC, 50Hz.



## 2. As Relações Comerciais



Fonte: Evolução das Economias dos Palop e de Timor Leste 2009-2010

O gráfico ao lado mostra a evolução das importações Moçambicanas entre 2001 e 2009. Desde logo se constata que o volume das importações cresce de forma significativa de ano para ano, com excepção de 2009, onde o valor se coloca nos 3,2 mil milhões de dólares. Os principais fornecedores de Moçambique são a África do Sul com cerca de 30% do total, a Holanda, os Estados Unidos, a China e a

Índia. De notar o baixo peso dos produtos alimentares no total das importações.

Em termos de exportações, os principais clientes são a Holanda, África do Sul, Zimbabué e China. Os principais produtos de exportação são o alumínio (54,7%), electricidade e gás, tabaco, açúcar, algodão, camarão e madeira.

Apesar das exportações crescerem ao longo dos anos a um ritmo elevado, não evitam uma balança comercial bastante deficitária.



Fonte: Evolução das Economias dos Palop e de Timor Leste 2009-2010



Vejamos agora a lista dos 25 produtos mais importados para Moçambique:

Produto	'000 USD
Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da s/destilação	811.445,00
Veículos automóveis, tractores e outros veículos terrestres	413.887,00
Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos e suas partes	313.404,00
Cereais	244.236,00
Máquinas, aparelhos e materiais eléctricos e suas partes	218.693,00
Gorduras e óleos animais ou vegetais	111.891,00
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	87.738,00
Plásticos e suas obras	81.465,00
Ferro fundido, ferro e aço	80.383,00
Adubos e fertilizantes	72.752,00
Produtos farmacêuticos	61.319,00
Sal; enxofre; terras e pedras; gesso, cal e cimento	57.718,00
Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia ou cinematografia	44.122,00
Papel e cartão, obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão	43.823,00
Borracha e suas obras	38.720,00
Móveis, mobil. Médico-cirúrgico; colchões, almofadas, aparelhos de iluminação	37.121,00
Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos	36.143,00
Produtos diversos das indústrias químicas	35.564,00
Livros, jornais, gravuras e outros produtos das indústrias gráficas	30.256,00
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	27.865,00
Outros artefactos têxteis confeccionados; sortidos	27.001,00
Óleos essenciais de resinóides, produtos de perfumaria	25.385,00
Sabões, produtos de limpeza, ceras, velas	24.756,00
Leite e laticíneos, ovos, mel natural	22.384,00
Produtos da indústria de moagem, malte, amidos e féculas	20.215,00

Fonte: INE/Elaboração CESO CI



Desta lista podemos constatar que os produtos alimentares têm pouco peso nas importações Moçambicanas, tendo apenas 4 produtos entre os 25 mais importados. O produto com maior peso nas importações são os combustíveis, se-

guidos pelos veículos automóveis e pelas máquinas e aparelhos mecânicos.

Vejamos agora como se caracterizam as relações comerciais entre Moçambique e Portugal:

	2008	2009	2010
<b>Bens</b>			
<b>Exportações '000 €</b>	92.358	120.883	150.971
<b>Importações '000 €</b>	33.687	42.800	29.184
<b>Moçambique como cliente de Portugal</b>	35	27	28
<b>% Total Exportações</b>	0,24	0,38	0,41
<b>Moçambique - contribuição p/ o crescimento pp</b>	0,01	0,07	0,09
<b>Portugal - crescimento das exportações totais %</b>	1,7	-18,4	15,7
<b>Empresas Exportadoras p/ Moçambique</b>	1.317	1.379	ND
<b>Serviços</b>			
<b>Exportações '000 €</b>	45.517	42.876	61.962
<b>Importações '000 €</b>	24.325	23.095	28.153
<b>Moçambique como cliente de Portugal</b>	25	25	25
<b>% Total Exportações</b>	0,25	0,26	0,35

Fonte: INE/Elaboração CESO CI



Como facilmente se constata, Moçambique não tem um papel de destaque entre os parceiros comerciais de Portugal. No entanto, é de destacar o volume crescente de exportações nos últimos 3 anos, que projectaram Moçambique do 35º lugar em 2008 para o 28º lugar em 2010. Em termos da exportação de serviços Moçambique é o 25º cliente de Portugal mantendo essa posição nos últimos 3 anos.

No que diz respeito aos principais produtos exportados eles são:

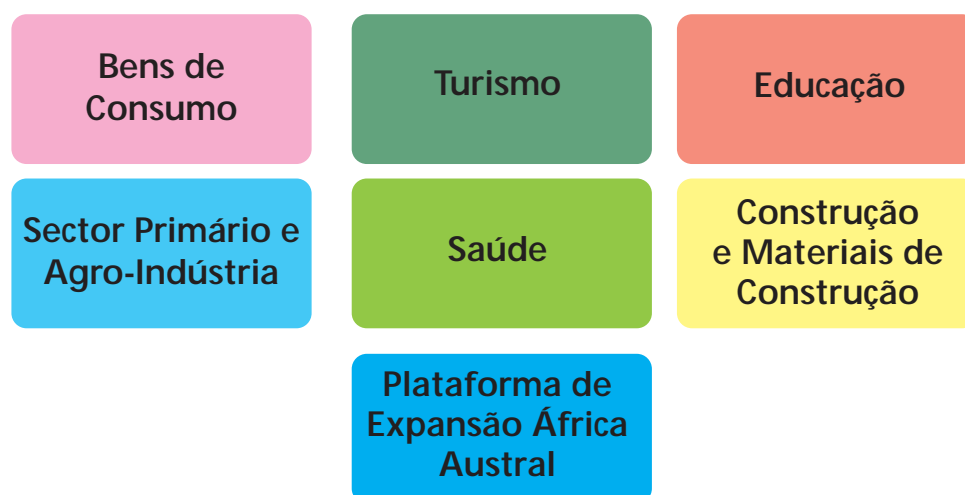
PRODUTOS	2009	% Tot 09	2010	% Tot 10	Var %
<b>Máquinas e aparelhos</b>	35.245	29,2	49.847	33,0	41,4
<b>Metais comuns</b>	8.544	7,1	16.899	11,2	97,8
<b>Pastas celulósicas e papel</b>	12.775	10,6	13.481	8,9	5,5
<b>Produtos alimentares</b>	13.784	11,4	13.105	8,7	-4,9
<b>Produtos químicos</b>	8.926	7,4	10.748	7,1	20,4
<b>Plásticos e borracha</b>	6.409	5,3	8.354	5,5	30,3
<b>Minerais e minérios</b>	3.777	3,1	6.028	4,0	59,6
<b>Instrumentos de óptica e precisão</b>	4.038	3,3	5.727	3,8	41,8
<b>Veículos e outro mat. transporte</b>	9.533	7,9	5.018	3,3	-47,4
<b>Produtos agrícolas</b>	4.010	3,3	4.885	3,2	21,8
<b>Combustíveis minerais</b>	2.062	1,7	2.098	1,4	1,8
<b>Matérias têxteis</b>	1.350	1,1	1.711	1,1	26,8
<b>Vestuário</b>	1.553	1,3	1.378	0,9	-11,3
<b>Madeira e cortiça</b>	418	0,3	997	0,7	138,5
<b>Calçado</b>	1.033	0,9	834	0,6	-19,3

Fonte: INE/Elaboração CESO CI

Em 2010 os três produtos mais exportados por Portugal para Moçambique foram: Máquinas e Aparelhos, Metais Comuns e Pastas Celulósicas e Papel. De realçar também que entre os produtos mais exportados apenas há dois que são da área alimentar.

### 3. Oportunidades

Olhando para a informação que acabámos de analisar há uma questão que se coloca: Quais são as principais oportunidades do mercado Moçambicano?



Analisemos então cada uma destas oportunidades um pouco mais em detalhe.

#### 3.1. BENS DE CONSUMO

As ligações históricas e culturais facilitam bastante a entrada de produtos portugueses no mercado moçambicano. As marcas portuguesas são reconhecidas e usufruem de uma imagem de produtos de qualidade. Isto cria uma apetência natural no consumidor moçambicano para o consumo de produtos portugueses

Os produtos que têm maior probabilidade de êxito em Moçambique são:

**Produtos alimentares** - Aproveitando os factores já mencionados, os produtos alimentares em geral têm alta probabilidade de êxito no mercado moçambicano, principalmente tendo em conta que se trata uma das áreas de produto menos exploradas pelas empresas portuguesas neste país.

**Bebidas (Vinhos)** - As bebidas em geral e os vinhos em particular representam uma oportunidade muito interes-

sante no mercado Moçambicano, já que há apetência do mercado mas, até hoje, houve uma presença pouco efectiva de produtos portugueses.

**Confeções e Têxtil-lar** - Sendo um sector tradicionalmente exportador, encontra em Moçambique uma oportunidade de negócio já que Moçambique praticamente não tem produção deste tipo de produtos.

**Mobiliário** - É um sector deficitário em Moçambique e no qual as empresa portuguesas podem ter vantagem competitiva.



### 3.2. TURISMO



Moçambique tem excelentes condições para o desenvolvimento da actividade turística e é uma das áreas que se tem vindo a desenvolver nos últimos anos. Com uma extensa linha de costa, boas condições climáticas, um capital de beleza natural considerável, um sistema de reservas, parques e coutadas já implementado, as oportunidades associadas são bastantes e em várias áreas. Desde da exploração turística às indústrias e serviços associados podem ser exploradas várias oportunidades.

### 3.3. EDUCAÇÃO

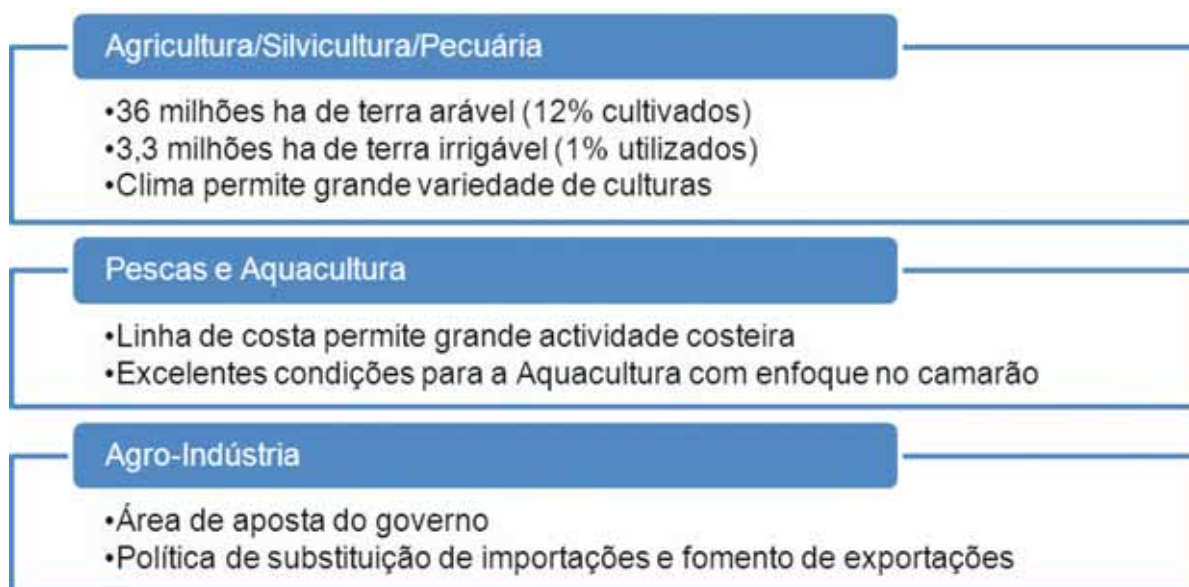
Sendo uma das áreas de aposta e investimento do Governo, a educação representa uma oportunidade para os seguintes sectores:

- Editoras de livros escolares e didácticos;
- Empresas fornecedoras de material e equipamento escolar;
- Empresas da área de formação;

Neste caso, a grande vantagem competitiva das empresas portuguesa é a língua. No caso do ensino, os métodos seguidos são muitas vezes semelhantes aos nacionais, podendo também haver um melhor aproveitamento a esse nível.

### 3.4. SECTOR PRIMÁRIO E AGRO-INDÚSTRIA

As oportunidades nestes sectores em Moçambique concentram-se em três tipos de actividade:



### 3.5. SAÚDE

Apesar da evolução que o país conheceu nesta área desde o final da guerra civil, continua a ser uma área bastante carenciada. Tendo isto em conta, identificamos oportunidades nas seguintes áreas:

- Equipamentos médicos
- Produtos farmacêuticos
- Prestação de serviços
- Equipamento hospitalar
- Formação

As oportunidades nesta área são realmente importantes e abrangem todo o sector da saúde. É um dos sectores em que há oportunidades em toda a fileira e em que faz sentido as empresas portuguesas trabalharem em cooperação. Por vezes, uma única empresa consegue “arrastar” uma parte da fileira sectorial.

### 3.6. CONSTRUÇÃO E MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

A política de desenvolvimento do país irá estar, nos próximos anos, muito centrada no desenvolvimento de infra-estruturas, de forma a combater as grandes debilidades hoje existentes. As empresas de construção e materiais de construção têm assim grandes oportunidades, visto que as necessidades são em áreas bastante diversas e abrangem um leque extenso de infra-estruturas, conforme é possível ver abaixo:

### 3.7. PLATAFORMA DE EXPANSÃO ÁFRICA AUSTRAL



Devido à sua localização geográfica e à integração na SADC, Moçambique é uma possível plataforma logística e comercial para países sem linha de costa como a Zâmbia, Botswana, Malawi ou Zimbabwe. Pode também servir de porta de entrada para a África do Sul. A rede de Infra-estruturas que está planeada desenvolver permite potenciar esta possibilidade.

Moçambique poderá ser no futuro um dos principais hubs logísticos de África, podendo inclusivamente ter um papel de relevo na ligação entre a costa africana do Índico e a costa Atlântica caso se concretizem os projectos de ligação ferroviária a Angola. Poderia servir como a porta de entrada da Ásia para África Atlântica.

A conclusão dos projectos infra-estruturais na área dos transportes são, por esse motivo, vitais para o crescimento do país.



### 3.8. PRINCIPAIS OPORTUNIDADES PARA AS EMPRESAS DO DISTRITO DE SANTARÉM

Tendo em conta os estudos mais recentes relativos ao potencial exportador das empresas do distrito de Santarém, concluiu-se que há um conjunto de sectores que reúnem um conjunto de condições favoráveis à exportação dos seus produtos. Esses sectores são:

**Agricultura e Pecuária** - As características da região são das melhores em Portugal para a produção agrícola e pecuária. De destacar também a tradição vinícola da região sendo os vinhos ribatejanos dos mais apreciados em Portugal, destacando-se quer pela sua qualidade quer pela quantidade produzida.

**Agro-Indústria** - Consequência das condições acima descritas levava a uma forte implantação de agro-indústrias, sendo este um dos principais sectores exportadores da região.

**Ambiente** - Estando a região munida de um conjunto de infra-estruturas ambientais importantes, existem empresas na região que têm desenvolvido valências importantes nesta área.

**Automóvel** - Sendo o principal sector exportador da região, as actividades da fundição e de tratamento de metais são as que mais contribuem para a importância deste sector.

**Curtumes** - Sector de grande tradição no Distrito de Santarém, principalmente em Alcanena onde estão implantadas 80% das empresas nacionais.

**Exploração Florestal** - Cerca de 10% da floresta nacional estão localizadas na região de Santarém, sendo que cerca de um quarto da produção nacional de cortiça é daí proveniente, bem como cerca de 10% da produção de madeiras e resinas.

**Logística** - A situação geográfica do distrito e sua centralidade torna-o como uma base natural de operações logísticas a nível nacional, favorecendo também a localização na região de empresas do sector.

**Madeira e Mobiliário** - Consequência da forte presença de floresta na região, as actividades associadas como a seriação, carpintaria, fabrico de aglomerados e mobiliário tem uma particular relevância.

**Turismo e Acolhimento** - A região tem um grande potencial turístico, associado ao Santuário de Fátima, que importa explorar.

**Construção Civil** - Sector com um peso significativo na região com cerca de 10% do total de empresas do distrito. Apesar das dificuldades sentidas pelo sector nos últimos anos, continua a ter uma grande representatividade.



**Metalomecânica** - Sector com relevância no distrito de Santarém, com presença forte em muitos dos concelhos do distrito de Santarém.

**Minerais Não Metálicos** - A produção de produtos em pedra, revestimentos, etc. têm tido uma crescente popularidade e representam uma das indústrias com maior dinâmica na região.

Tendo em conta o perfil exportador da Região de Santarém e fazendo o cruzamento com as principais oportunidades identificadas no mercado moçambicano, podemos identificar alguns sectores com maior com maior potencial de êxito na exportação para o mercado moçambicano.



Moçambique é um país deficitário ao nível da produção alimentar, sendo por isso as oportunidades em relação ao nível da Agricultura, Pecuária e da Agro-Indústria bastante relevantes no país. As empresas portuguesas que possam apostar nestes sectores têm excelentes oportunidades em Moçambique. A proximidade da cultura e dos gostos moçambicanos aos portugueses fazem com que os produtos portugueses tenham uma grande aceitação naquele mercado.

Ao nível de indústria metalomecânica, dado que Moçambique tem um nível de produção industrial muito baixo, e que o país tem um nível de importação elevado deste tipo

de produtos apresenta-se como uma oportunidade interessante.

No que diz respeito aos sectores relacionados com a exploração e transformação de madeira, o mercado moçambicano representa uma oportunidade muito interessante devido à grande necessidade de matérias-primas existentes no país. No que diz respeito aos produtos transformados, o mobiliário apresenta-se como uma excelente oportunidade para as empresas que pretendam entrar no mercado moçambicano.

Apesar das oportunidades na área de turismo obrigarem a investimentos locais, o conhecimento do sector existente

no distrito em conjugação com as grandes oportunidades existentes no país podem ser conjugadas com amplos benefícios para ambas as partes.

Por último o sector da Construção Civil é um dos que poderá ter um maior conjunto de oportunidades a explorar no mercado Moçambicano. A capacidade das empresas moçambicanas do sector é reduzido, recorrendo-se muitas vezes a empresas estrangeiras para execução dos projectos existentes. De notar que o prestígio e imagem de qualidade de que

as empresas portuguesas do sector beneficiam no país, constituem uma mais-valia muito importante na abordagem ao mercado.

### 3.9. A DISTRIBUIÇÃO EM MOÇAMBIQUE

De uma forma geral, a chamada distribuição moderna está ainda em expansão no país, seja ao nível do comércio grossista, seja ao nível do comércio retalhista. Os primeiros supermercados surgem no país já no início da década de 90. A introdução do conceito de hipermercado acontece apenas nos últimos anos, com a abertura do HiperMaputo. Também apenas recentemente foram construídos no país os primeiros centros comerciais.

Apesar destes desenvolvimentos recentes o comércio tradicional e o sector informal continuam a ter uma grande expressão ao nível da distribuição no país. Neste particular, a rede de mercados públicos oficiais têm um papel de grande relevo.

Ao nível dos importadores, de notar a existência de apenas um pequeno grupo de grandes importadores, com destaque para algumas empresas asiáticas. O restante panorama da distribuição é dividido por um grande número de pequenos importadores. No que diz respeito ao comércio por grosso de produtos frescos o mercado é dominado por um largo conjunto de pequenos operadores.

Já no que diz respeito ao mercado de retalho, 40% das empresas estão nas mãos de famílias asiáticas com particular predominância nos pequenos retalhistas. No entanto, existem já grupos retalhistas em Moçambique com particular destaque para os provenientes da África do Sul. Assim sendo, alguns dos principais retalhistas do país são:

- Shoprite
- Luz Supermercados
- Marés Supermercados
- O Vosso Supermercado
- HiperMaputo
- Interfranca
- Pick n Pay
- Lojas Mica
- Game
- Pep

De referir a forte presença de empresas Sul-Africanas na lista.

Em termos dos principais importadores destacamos os seguintes como os que têm maior notoriedade no país.

- Delta Trading
- Africom (Charani Group)
- Premier Group
- Marin Trading
- Tropigalia



## 4. O que Exportar

Tal como já foi anteriormente analisado, existem bastantes oportunidades em vários sectores em Moçambique. Todavia, quais os produtos que deverão ser alvo de maior aposta?

Para responder a essa questão analisámos o perfil das relações comerciais entre Portugal e Moçambique tendo identificado 4 grupos de produtos.

### Exportações relevantes consolidadas

Produtos portugueses que obedeçam aos seguintes critérios:

- Média de participação no total das importações moçambicanas desses produtos, nos últimos 3 anos, superior a 5%;
- Exportação contínua para Moçambique nesse mesmo período;
- Peso médio nos últimos 3 anos das exportações para Moçambique no total das exportações desses produtos superior a 1%;
- Volume de exportação para Moçambique superior a quinhentos mil Euros.

Exportações relevantes em consolidação

Produtos portugueses que obedeçam aos seguintes critérios:

- Média de participação no total das importações moçambicanas desses produtos, nos últimos 3 anos, superior a 5%;
- Exportação contínua para Moçambique nesse mesmo período;
- Peso médio, nos últimos 3 anos, das exportações para Moçambique no total das exportações desses produtos ser menor ou igual a 1%;
- Volume de exportação para Moçambique superior a quinhentos mil Euros.

Produtos com potencial no mercado moçambicano

Produtos portugueses que obedeçam aos seguintes critérios:

- Média de participação no total das importações moçambicanas desses produtos, nos últimos 3 anos, menor ou igual a 5% mas superior a 1%
- Total das importações moçambicanas desses produtos superiores a cinco milhões de Euros

Oportunidades não exploradas no mercado moçambicano

Produtos portugueses que obedeçam aos seguintes critérios:

- Média de participação no total das importações moçambicanas desses produtos, nos últimos 3 anos, menor ou igual a 1%;
- Total das importações moçambicanas desses produtos superiores a cinco milhões de Euros

Analisemos em seguida quais os principais produtos a apostar em cada um destes grupos. De referir que foi seguida a Nomenclatura Combinada da União Europeia no agrupamento dos vários produtos, sendo por isso os nomes, muitas vezes, bastante extensos.

De notar a existência de alguns casos em que o valor das exportações portuguesas é superior às exportações registadas pelo sistema estatístico moçambicano. Essas diferenças devem-se a diferenças existentes nas classificações pautais dos produtos. No entanto, decidimos manter esses casos na nossa análise, já que as oportunidades identificadas são válidas.

### 4.1. EXPORTAÇÕES RELEVANTES CONSOLIDADAS

Os produtos enquadrados nesta categoria são aqueles em que as exportações portuguesas têm já uma forte presença no mercado Moçambicano e cuja participação no total das exportações portuguesas é igualmente elevada. Assim sendo, são produtos que já têm um padrão de consumo

estabelecido no mercado Moçambicano e que, por isso mesmo, são produtos que podem rapidamente ser introduzidos no mercado.

#### 4.1.1. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Extractos de leite	238.56	585.82	738.01	520.80	2.388.28	3.588.07	2.671.37	2.715.71	38.984.88	38.953.70	44.929.27	41.089.63	19.2%	1.3%
Preparações e conservas de peixes	1.967.60	2.708.96	1.617.61	2.098.06	1.472.77	1.714.43	1.149.88	1.445.69	114.904.34	110.626.47	123.243.90	116.258.24	145.2%	1.8%
Farinhas, pós e pellets, de carnes, miúdos, peixes ou crustáceos, moluscos ou de outros invertebrados aquáticos, impróprios para alimentação humana	526.73	539.21	860.03	581.99	1.637.07	1.289.65	1.125.99	1.337.47	1.583.59	1.657.84	2.763.79	2.068.41	43.6%	28.1%
Enchidos e produtos semelhantes, de carne, miúdos ou sangue	748.30	861.88	835.91	815.36	864.32	1.287.26	769.88	960.39	82.898.10	57.068.18	54.550.57	54.838.97	84.9%	1.5%
Preparações dos tipos utilizados na alimentação de animais	371.09	768.66	883.36	674.37	1.883.32	1.095.34	236.47	278.48	18.653.10	13.972.88	23.543.41	18.723.13	323.5%	3.6%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

As Preparações e conservas de peixe e as Preparações para alimentação de animais são produtos em que ocorre a situação já anteriormente referida onde há inconsistência entre os dados reportados por Portugal e Moçambique. Nesta categoria de destacar o elevado volume de exportação das Preparações e conservas de peixe com seis milhões de Euros. De notar também que os Enchidos e produtos semelhantes de carne portugueses são praticamente a totalidade das importações de Moçambique nestes produtos.

#### 4.1.2. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Reagentes de diagnóstico ou de laboratório em qualquer suporte e reagentes de diagnóstico ou de laboratório preparados, mesmo apresentados num suporte, excepto os das posições 3002 ou 3006	1.572.72	2.324.63	2.739.69	2.212.35	11.418.87	10.255.03	11.889.32	11.221.80	8.529.68	8.631.68	11.431.69	9.531.01	19.7%	23.2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

No que diz respeito aos Produtos das indústrias químicas e indústrias conexas, a análise destaca apenas os reagentes de diagnóstico ou de laboratório com um mercado potencial de 11 milhões de euros e onde Moçambique tem um peso importante nas exportações portuguesas destes produtos com 23% do total das exportações portuguesas.

#### 4.1.3. PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Tubos e seus acessórios (por exemplo, juntas, cotovelos, flanges, uniões), de plásticos	1.141.14	1.776.10	2.958.08	1.958.44	10.688.82	14.600.34	8.879.58	11.033.34	126.420.40	82.287.77	84.225.53	97.544.57	17.8%	2.0%
Policétiros, outros polímeros e resinas epóxiadas, em formas primárias	435.68	740.70	676.26	617.54	4.584.38	5.120.38	3.888.54	4.397.89	50.834.72	43.284.80	47.881.76	47.267.03	14.2%	1.3%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos dois produtos que correspondem a um potencial de mercado de 15 milhões de Euros. De destacar os Tubos e seus acessórios com um potencial de mercado de 11 milhões, sendo um produto que usufrui de uma quota de mercado elevada.

#### 4.1.4. PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Livros, brochuras e impressos semelhantes, mesmo em folhas soltas	8.565,68	10.109,43	9.889,39	9.521,52	17.211,46	23.913,34	11.984,37	17.172,22	47.862,59	35.539,17	38.821,82	40.741,19	55,5%	23,4%
Etiquetas de qualquer espécie, de papel ou cartão, impressas ou não	885,99	1.016,76	1.228,27	1.044,87	2.176,37	3.729,41	2.679,41	2.828,14	8.210,90	6.844,11	14.766,57	9.941,19	41,4%	10,5%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Neste conjunto de produtos encontramos um mercado potencial de aproximadamente 20 milhões de euros, sendo a quota de mercado combinada dos produtos portugueses de 53,6%. De destacar os Livros, brochuras e impressos semelhantes, com um potencial médio de 17 milhões de Euros, sendo um produto onde existe uma natural receptividade para as exportações portuguesas.

#### 4.1.5. METAIS COMUNS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Construções e suas partes (por exemplo, portas e elementos de portas, comportas, torres, pórticos, pilares, colunas, armações, estruturas para telhados, portas e janelas, a seus caixilhos, alizares e soleiras, portas de comer, balaustradas), de ferro fundido, ferro ou aço, excepto as construções pré-fabricadas da posição 9406	2.550,74	1.299,27	4.835,50	2.895,17	25.895,77	25.993,52	33.689,57	28.392,92	290.957,16	233.106,97	226.891,43	250.985,19	10,2%	1,2%
Guarnições, ferragens e artigos semelhantes, de metais comuns, para móveis, portas, escadas, janelas, persianas, cancelas, artigos de selo, molas, cotas, caixas de segurança e outras obras semelhantes	851,79	1.114,99	1.214,71	993,83	1.354,34	3.391,56	2.418,33	1.998,22	64.951,81	53.925,41	60.444,89	59.774,04	51,3%	1,7%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Ao nível dos metais comuns e suas obras identificámos dois produtos com um potencial de mercado de 30 milhões de Euros, sendo que a oportunidade de maior relevo nesta categoria é, sem dúvida, as Construções e suas partes, com um potencial de mercado de 28 milhões de Euros. A participação dos produtos portugueses é de 10,2%, o que indica ainda uma margem de progressão considerável, devendo este produto ser alvo de uma aposta por parte das empresas portuguesas.



#### 4.1.6. MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Bulldozers, angledozeres, niveladores, raspo-transportadores (scrapers), pás mecânicas, escavadores, carregadoras e pás carregadoras, compactadores e rolos ou cilindros compressores, autopropulsionados	236,52	2.679,56	2.177,14	1.897,74	20.213,95	21.795,81	20.808,19	20.939,12	92.688,49	59.650,22	31.708,28	61.348,99	6,1%	2,8%
Fios, cabos (incluindo os cabos coaxiais) e outros condutores, isolados para usos eléctricos (incluindo os envernizados ou oxidados anodicamente), mesmo com peças de conexão	4.988,86	4.783,35	7.524,74	5.765,58	26.249,89	18.140,52	18.495,52	21.295,28	611.402,47	438.844,67	571.422,77	540.556,64	26,4%	1,1%
Aparelhos telefónicos, incluindo os telefones para redes celulares e para outras redes sem fio	2.263,93	3.292,63	6.390,60	3.982,39	31.992,31	27.288,54	2.200,50	20.227,12	87.150,67	92.204,38	129.844,29	102.999,78	19,7%	3,9%
Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades	789,08	1.441,96	1.350,27	1.193,77	16.847,20	17.778,91	20.809,20	18.325,75	59.696,73	127.919,22	74.401,68	87.339,20	6,5%	1,4%
Transformadores eléctricos, convertidores eléctricos estáticos (rectificadores, por exemplo), bobinas de reactância e de auto-indução	1.407,56	1.809,75	4.821,95	2.613,08	11.395,80	17.166,11	13.848,21	14.334,77	116.844,08	167.617,92	238.795,63	174.419,54	18,2%	1,5%
Máquinas e aparelhos mecânicos com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste Capítulo	827,92	1.049,74	1.004,60	960,72	6.242,72	11.322,72	16.159,42	16.274,29	86.577,95	64.232,80	63.959,50	70.256,75	9,1%	1,3%
Máquinas e aparelhos para seleccionar, peneirar, separar, lavar, esmagar, moer, misturar ou amassar terras, pedras, minérios ou outras substâncias minerais sólidas (incluindo os pó e pastas)	207,29	1.454,87	1.721,53	1.127,90	6.974,89	12.282,75	17.158,25	12.235,95	78.676,11	84.879,85	70.548,18	78.035,37	11,3%	1,4%
Quadros, painéis, consolas, cabinas, armários e outros suportes com dois ou mais aparelhos das posições 8535 ou 8536, para comando eléctrico ou distribuição de energia eléctrica, incluindo os que incorporem instrumentos ou aparelhos do Capítulo 90, bem como os aparelhos de comando numérico, excepto os aparelhos de comutação da posição 8517	806,11	1.366,83	2.026,79	1.601,24	7.969,61	6.874,71	15.400,20	7.772,89	70.387,60	127.397,94	144.116,15	113.967,25	20,7%	1,4%
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, hortícola ou florestal, para preparação ou trabalho do solo ou para cultura	626,64	918,52	702,62	749,26	5.335,14	6.225,74	9.899,53	7.407,34	21.379,20	18.965,68	19.794,60	20.053,16	22,0%	3,7%
Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura, incluindo os germinadores equipados com dispositivos mecânicos ou térmicos e as chocadeiras e criadeiras para avicultura	638,20	937,01	1.392,44	789,22	1.614,90	1.568,67	2.867,20	2.225,67	4.514,94	2.280,89	4.289,52	3.695,12	39,0%	21,4%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Esta é uma das categorias com maior mercado potencial identificado, com perto de 136 milhões de Euros de potencial de mercado, sendo a participação dos produtos portugueses de 15% do total. Destes destacamos os seguintes, devido à elevada participação dos produtos portugueses (acima de 20%):

- Fios, cabos e outros condutores, isolados para usos eléctricos, mesmo com peças de conexão
- Quadros, painéis, consolas, cabinas, armários e outros suportes com dois ou mais aparelhos das posições 8535 ou 8536, para comando eléctrico ou distribuição de energia eléctrica, incluindo os que incorporem instrumentos ou aparelhos do Capítulo 90, bem como os aparelhos de comando numérico, excepto os aparelhos de comutação da posição 8517
- Máquinas e aparelhos de uso agrícola, hortícola ou florestal, para preparação ou trabalho do solo ou para cultura
- Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura, incluindo os germinadores equipados com dispositivos mecânicos ou térmicos e as chocadeiras e criadeiras para avicultura

Em termos de valor de destacar os seguintes com um potencial de mercado médio acima dos 20 milhões.

- Bulldozers, angledozeres, niveladores, raspo-transportadores (scrapers), pás mecânicas, escavadores, carregadoras e pás carregadoras, compactadores e rolos ou cilindros compressores, autopropulsionados
- Fios, cabos (incluindo os cabos coaxiais) e outros condutores, isolados para usos eléctricos (incluindo os envernizados ou oxidados anodicamente), mesmo com peças de conexão
- Aparelhos telefónicos, incluindo os telefones para redes celulares e para outras redes sem fio

- Máquinas automáticas para processamento de dados e suas unidades
- Transformadores eléctricos, conversores eléctricos estáticos (rectificadores, por exemplo), bobinas de reactância e de auto-indução
- Máquinas e aparelhos mecânicos com função própria, não especificados nem compreendidos em outras posições deste Capítulo
- Máquinas e aparelhos para seleccionar, peneirar, separar, lavar, esmagar, moer, misturar ou amassar terras, pedras, minérios ou outras substâncias minerais sólidas (incluindo os pós e pastas)

Por último, de notar a grande presença de produtos relacionados com a construção, que são reflexo das grandes oportunidades existentes no país nesta área.

#### 4.1.7. INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓPTICA, DE FOTOGRAFIA, DE CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, DE CONTROLO OU DE PRECISÃO; INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS; ARTIGOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia, odontologia e veterinária, incluindo os aparelhos para radiografia e outros aparelhos electro-médicos, bem como os aparelhos para testes visuais	391,48	1.838,20	3.051,46	1.760,71	7.368,75	7.184,74	7.744,23	7.432,71	85.396,99	72.533,93	79.325,28	72.416,73	23,7%	2,4%
Instrumentos, aparelhos e máquinas de medida ou controlo, não especificados nem compreendidos em outras posições do presente Capítulo	526,05	907,05	260,56	564,55	1.820,94	1.991,97	443,37	1.368,61	13.697,07	15.833,59	23.465,86	17.665,51	52,8%	3,2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

No que diz respeito a esta categoria de notar a elevada participação de mercado dos dois produtos em questão, com participações acima dos 20%. De destacar os Instrumentos e aparelhos para medicina, cirurgia, odontologia e veterinária.

## 4.2. EXPORTAÇÕES RELEVANTES EM CONSOLIDAÇÃO

Enquadram-se nesta categoria os produtos com uma participação de mercado forte em Moçambique, mas cujo peso nas exportações portuguesas é abaixo dos 1%. Isto significa que Moçambique ainda não é um destino prioritário para estes produtos, o que significa uma maior possibilidade de consolidação destes produtos no mercado.

#### 4.2.1. GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Azeite de oliveira (oliva) e respectivas fracções, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	793,18	1.160,16	1.467,75	1.140,36	399,10	591,32	861,71	597,72	130.206,75	121.186,97	159.027,81	136.807,18	234,6%	0,8%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Apesar de ser outro dos produtos com dados inconsistentes entre Portugal e Moçambique o azeite de oliveira é umas das exportações alimentares de relevo para Moçambique e é uma oportunidade que tem potencial para ser mais explorada.

#### 4.2.2. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Vinhos de uvas frescas, incluindo os vinhos enriquecidos com álcool	4.611,32	3.405,92	3.812,07	3.743,10	5.377,30	4.536,97	7.109,35	4.344,40	579.422,00	547.183,72	603.341,90	576.642,55	77,1%	8,6%
Produtos de padaria, pastelaria ou da indústria de bolachas e biscoitos, mesmo adicionados de cacau	239,92	714,17	776,42	576,84	4.208,10	3.845,36	2.852,00	3.495,15	110.401,64	114.271,16	129.938,73	118.203,85	16,5%	0,5%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria de produtos temos um potencial de mercado de mais de 8 milhões de Euros, distribuídos entre os dois produtos. De destacar a alta quota de mercado do Vinho de uvas frescas com cerca de 3/4 do total das importações moçambicanas. De notar que estes produtos beneficiam bastante da proximidade cultural com Portugal, tendo por isso um potencial interessante de consolidação e que devem ser alvo de maior aposta por parte das empresas portuguesas.

#### 4.2.3. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Medicamentos (exceto os produtos das posições 3002, 3005 ou 3006) constituídos por produtos misturados ou não misturados, preparados para fins terapêuticos ou profiláticos, apresentados em doses (incluindo os destinados a serem administrados por via percutânea) ou acondicionados para venda a retalho	931,13	1.517,97	2.251,70	1.566,93	25.401,14	26.812,24	22.788,00	24.967,46	366.037,66	392.833,91	421.532,03	393.467,93	5,2%	0,4%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Tal como vimos anteriormente, a área da saúde é uma das que maior potencial tem em Moçambique. No entanto, os Medicamentos, apesar de usufruírem de uma quota de mercado razoável, têm potencial para consolidar a sua presença no mercado. Nitidamente é uma área que precisa de ser mais bem explorada por parte das empresas portuguesas do sector.

#### 4.2.4. PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Artigos de transporte ou de embalagem, de plásticos	450,61	910,64	518,12	626,46	7.569,91	7.787,66	7.210,00	7.542,42	110.615,73	97.237,35	121.122,48	109.658,49	8,2%	0,6%
Outras obras de plásticos e obras de outras matérias das posições 3901 a 3914	409,15	791,61	580,62	593,79	2.808,34	2.567,61	2.876,40	2.750,78	201.561,59	174.837,04	226.889,18	201.129,28	21,7%	0,3%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

A nível dos produtos de Plástico e Borracha, os dois produtos analisados representam um potencial de mercado de 10 milhões de Euros. De notar que apesar de serem produtos onde as empresas portuguesas têm já uma presença de relevo, o potencial de consolidação é também elevado, já que se tratam de produtos em que Portugal tem um nível de exportação elevado.

#### 4.2.5. MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Roupa de cama, mesa, toalha ou cozinha	430,90	605,18	493,26	509,78	1.354,22	1.847,03	1.180,91	1.455,39	417.209,01	336.027,45	400.651,49	384.629,32	36,7%	

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos as Roupas de cama, mesa toalha ou cozinha produto que usufrui de uma quota de mercado de 36,7%, mas um volume de exportação relativamente baixo.

#### 4.2.6. CALÇADO, CHAPÉUS E ARTEFACTOS DE USO SEMELHANTE, GUARDA-CHUVAS, GUARDA-SÓIS, BENGALAS, CHICOTES, E SUAS PARTES; PENAS PREPARADAS E SUAS OBRAS; FLORES ARTIFICIAIS; OBRAS DE CABELO

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de couro natural	634,12	900,60	548,24	694,32	1.099,89	2.116,12	1.808,70	1.674,90	1.000.677,53	974.727,88	1.131.864,19	1.058.756,57	41,2%	0,1%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Sendo o Calçado com sola exterior de borracha, plásticos, couro natural ou reconstruído e parte superior de couro natural uma das principais exportações portuguesas é natural que seja um produto destacado na nossa análise. No entanto, apesar da quota de mercado ser muito elevada (41%), o valor de exportação é baixo para o produto em questão. É por esse motivo, um produto com uma grande margem de evolução no mercado moçambicano.

#### 4.2.7. OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, de cerâmica	648,39	1.130,05	1.530,46	1.099,63	4.935,22	8.371,40	4.953,73	6.086,78	201.067,87	172.462,20	184.021,65	185.857,25	21,6%	0,6%
Plas, lavatórios, colunas para lavatórios, banheiras, bidés, sanitários, autoclismos, mistóres e aparelhos fixos semelhantes para usos sanitários, de cerâmica	466,24	615,93	945,11	675,76	1.697,87	2.176,75	2.506,24	2.093,62	118.500,39	105.082,34	106.462,35	110.015,03	32,3%	0,6%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos dois produtos que, combinados, reflectem um potencial de mercado de 7 milhões de dólares e em que os produtos portugueses têm uma quota de mercado de 25%. Destaque para os Ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, de cerâmica com um potencial de mercado de 5 milhões de dólares, 1,1 milhão de Euros de exportações para Moçambique e uma quota de mercado de 21,6%.

#### 4.2.8. METAIS COMUNS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Outras obras de ferro ou aço	748,98	552,12	827,79	742,96	1.146,58	2.089,40	4.800,67	2.678,88	122.930,38	85.938,90	111.558,42	106.809,24	27,7%	0,7%
Barra e perfil, de alumínio	700,72	871,20	900,68	824,20	1.152,70	1.356,78	1.819,97	1.476,25	121.463,01	76.098,31	92.622,32	96.727,88	55,9%	0,9%
Recipientes para gases comprimidos ou liquefeitos, de ferro fundido, ferro ou aço	766,65	664,77	109,20	520,21	1.426,45	1.308,50	1.245,33	1.327,09	78.994,83	74.731,64	54.983,58	69.570,02	39,2%	0,7%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Ao nível dos metais comuns e suas obras detectámos três produtos com um potencial de mercado conjunto de cinco milhões de Euros. De destacar as elevadas participações de mercado em todos os produtos, oscilando entre os 27,7% e os 55,9%. Apesar disso o volume de exportação combinado é pouco mais de dois milhões de Euros o que indica uma grande margem de evolução.



#### 4.2.9. MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Partes e acessórios (excepto estopas, capas e semelhantes) reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados à s máquinas e aparelhos das posições 8469" a 8472	881,98	656,09	500,04	606,04	10.288,88	10.447,74	12.897,81	11.898,50	178.662,69	23.563,24	23.114,16	75.113,36	5,1%	0,8%
Aparelhos para interrupção, seccionamento, protecção, derivação, ligação ou conexão de circuitos eléctricos (por exemplo, interruptores, computadores, relés, corta-circuitos, eliminadores de onda, fichas e tomadas de corrente, suportes para lâmpadas e outros conectores, caixas de junção), para uma tensão não superior a 1000" V	1.584,37	2.046,42	2.962,60	2.197,78	10.833,35	9.321,61	8.798,45	9.314,31	251.210,99	224.604,20	270.223,25	248.479,48	21,3%	0,9%
Refrigeradores, congeladores (freezers) e outros materiais, máquinas e aparelhos, para a produção de frio, com equipamento eléctrico ou outro	375,80	492,60	1.198,50	689,12	5.476,35	6.982,42	8.393,03	6.944,00	140.467,49	124.558,47	136.162,08	133.396,01	3,9%	0,5%
Tomeras, válvulas (incluindo as redutoras de pressão e as termostáticas) e dispositivos semelhantes, para canalizações, caldeiras, reservatórios, cubas e outros recipientes	527,41	505,51	1.517,45	850,12	6.321,20	6.000,52	5.190,30	5.834,14	288.118,30	217.077,63	242.369,98	249.186,84	13,9%	0,2%
Aquecedores eléctricos de água, incluindo os de imersão	710,32	442,41	768,89	640,74	2.358,00	2.539,02	2.745,70	2.544,34	102.930,88	95.720,72	113.371,83	104.007,81	25,1%	0,6%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Esta é, sem dúvida, uma das categorias que apresenta maiores oportunidades de consolidação, seja pelo número de produtos presentes (5) sejam pelo elevado valor de potencial de mercado que representam no seu conjunto (perto de 38 milhões de Euros). Ao nível do valor de destacar os dois produtos que individualmente representam oportunidades acima dos 10 milhões de Euros:

- Partes e acessórios reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinados à s máquinas e aparelhos das posições 8469" a 8472 (máquinas de escritório);
- Aparelhos para interrupção, seccionamento, protecção, derivação, ligação ou conexão de circuitos eléctricos, para uma tensão não superior a 1000" V.

#### 4.2.10. MERCADORIAS E PRODUTOS DIVERSOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Outros móveis e suas partes	2.771,63	3.171,45	3.950,68	3.299,81	10.204,46	14.216,34	14.911,28	13.094,86	324.032,50	312.074,14	422.149,59	352.752,07	25,2%	0,9%
Assentos (excepto os da posição 9402), mesmo transformáveis em camas, e suas partes	898,68	691,22	751,57	713,82	3.899,37	3.709,44	3.876,04	3.861,28	499.069,93	437.754,78	504.013,43	480.279,38	19,5%	0,1%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Aqui encontramos dois produtos que representam oportunidades de aproximadamente 17 milhões de dólares no seu conjunto. Em qualquer um destes casos, trata-se de produtos em que Portugal tem um nível de exportações elevados, mas que não são dirigidas ao mercado Moçambicano. Trata-se de produtos que devem ter uma maior atenção por parte das empresas portuguesas. De destacar os Outros móveis e suas partes com um potencial de mercado de 13 milhões de Euros, um volume de 3,3 milhões de Euros e uma participação de mercado de 25%.

### 4.3. PRODUTOS COM POTENCIAL NO MERCADO MOÇAMBICANO

Analisemos agora os produtos com maior potencial de incremento de exportação no mercado Moçambicano. Trata-se de produtos cuja participação de mercado portuguesa é de menor dimensão (entre 1% e 5% de participação) mas em que o mercado potencial Moçambicano é interessante com valores acima dos 5 milhões de dólares nos últimos 3 anos.

#### 4.3.1. GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Óleo de soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	801,31	811,63	396,87	603,27	25.917,30	9.370,25	13.217,85	14.368,42	71.730,00	29.963,50	50.458,35	50.717,28	4,2%	1,2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

O Óleo de soja é uma das principais importações Moçambicanas, ao nível das gorduras alimentares. Trata-se de um potencial de mercado de mais de 14 milhões de Euros e onde apenas 4,2% são de origem portuguesa, isto apesar de Portugal ter um volume considerável de exportações deste produto (50 milhões de Euros).

#### 4.3.2. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Sumos (sucos) de frutas (incluindo os mostos de uvas) ou de produtos hortícolas, não fermentados, sem adição de álcool, com ou sem adição de açúcar ou de outros edulcorantes	200,50	288,25	367,83	292,19	4.699,91	7.262,20	5.809,49	5.923,87	23.114,35	29.656,53	34.231,07	28.993,98	4,9%	1,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Os Sumos de fruta são o único produto analisado desta categoria. Com um potencial de mercado de quase 6 milhões de Euros, a presença de produtos portugueses é relativamente baixa, apesar de esta ser uma categoria que pode beneficiar bastante com a proximidade cultural com Portugal.

#### 4.3.3. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Agentes orgânicos de superfície (exceto sabões)	457,41	530,61	660,45	549,49	11.099,43	13.392,57	16.008,55	13.233,85	83.674,74	61.627,09	56.923,51	60.741,79	4,1%	0,9%
Misturas de substâncias odoríferas e misturas (incluindo as soluções alcoólicas) à base de uma ou mais destas substâncias, dos tipos utilizados como matérias básicas para a indústria	106,74	177,11	268,10	184,02	12.214,39	13.410,01	16.794,30	15.119,23	3.374,48	1.707,26	2.537,11	2.539,62	1,5%	7,3%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Ao nível dos produtos das Indústrias químicas e indústrias conexas, encontramos dois produtos com um potencial de mercado conjunto de 25 milhões de Euros. Em ambos os casos a quota de mercado dos produtos portugueses é reduzida, havendo um grande potencial por explorar.

#### 4.3.4. PLÁSTICOS E SUAS OBRAS; BORRACHA E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Pneumáticos novos, de borracha	291,57	203,64	274,12	256,44	15.719,90	18.579,67	18.942,30	17.747,29	505.744,13	498.996,82	601.137,65	535.292,87	1,8%	0,0%
Polímeros de etileno, em formas primárias	85,64	78,16	183,00	115,60	53.157,13	7.435,61	7.898,91	9.412,22	207.423,60	144.948,11	219.171,47	190.514,39	1,2%	0,1%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos apenas dois produtos, mas com um mercado potencial associado de 25 milhões de Euros. Os Pneumáticos novos e os Polímeros de etileno são, sem dúvida, produtos de potencial em Moçambique, que deverão ser melhor explorados.

#### 4.3.5. PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Caixas, sacos, bolsas, cartuchos e outras embalagens de papel, cartão, pasta (suave) de celulose ou de mantas de fibras de celulose	133,89	333,42	835,16	434,16	5.437,05	11.223,05	16.833,35	10.561,82	90.090,18	87.165,70	90.423,34	89.226,43	4,3%	0,5%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

No que diz respeito à presente categoria as Caixas, sacos, cartuchos e outras embalagens de papel são um produto em que temos um nível de exportação interessante (perto de 90 milhões, em média, nos últimos 3 anos), mas em que apenas uma ínfima parte se destina a Moçambique, sendo o potencial de mercado no país de 10 milhões de dólares. Trata-se de uma oportunidade que necessita ser melhor avaliada.

#### 4.3.6. OBRAS DE PEDRA, GESSO, CIMENTO, AMIANTO, MICA OU DE MATÉRIAS SEMELHANTES; PRODUTOS CERÂMICOS; VIDRO E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Garrafas, garrafas, frascos, botões, vasos, embalagens tubulares, ampólas e outros recipientes de vidro próprios para transporte ou embalagem	85,64	197,18	290,90	187,91	5.321,44	8.392,41	8.112,01	7.274,62	252.126,53	274.841,33	296.220,94	274.396,93	2,3%	0,1%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos um único produto. Os Garrações, garrafas, frascos, botões e outros recipientes em vidro são um produto com um potencial de mercado em Moçambique e 8 milhões de Euros, em que a quota de mercado portuguesa é de apenas 2,5%. De notar que Portugal tem um nível de exportações médias deste produto de aproximadamente 275 milhões de Euros.

#### 4.3.7. METAIS COMUNS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Reservatórios, barris, tambores, latas, caixas e recipientes semelhantes para quaisquer matérias (excepto gases comprimidos ou liquefeitos), de ferro fundido, ferro ou aço, de capacidade não superior a 300 l, sem dispositivos mecânicos ou térmicos, mesmo com revestimento interior ou calçitrugo	17,67	37,29	226,94	94,63	5.755,25	7.884,47	8.889,33	7.448,02	77.338,87	68.791,98	75.272,96	74.134,94	1,3%	0,1%
Perfis de ferro ou aço não ligado	81,58	248,09	204,84	178,18	5.198,95	6.127,07	5.923,79	5.755,09	28.745,57	36.553,93	37.678,85	34.339,52	3,2%	0,5%
Ferramentas intercambiáveis para ferramentas manuais, mesmo mecânicas, ou para máquinas-ferramentas (por exemplo, de embutir, estampar, punçionar, roscar, furar, escarpar, mandrilar, fresar, toronar, aparafusar), incluindo as peças de reposição ou de extrusão, para metais, e as ferramentas de perfuração ou de sondagem	76,80	52,34	118,73	81,96	2.180,37	4.732,34	2.237,13	3.050,31	43.628,35	38.262,74	38.225,38	40.372,16	1,8%	0,2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Ao nível dos Metais comuns e suas obras encontramos três produtos. No seu conjunto representam uma oportunidade de 18 milhões de Euros, sendo que, em qualquer um dos casos, são produtos em que Portugal tem perfil exportador, mas em que Moçambique não é um mercado de destino. Trata-se de produtos que podem beneficiar de uma aposta por parte das empresas portuguesas do sector.

#### 4.3.8. MÁQUINAS E APARELHOS, MATERIAL ELÉCTRICO, E SUAS PARTES; APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE SOM, APARELHOS DE GRAVAÇÃO OU DE REPRODUÇÃO DE IMAGENS E DE SOM EM TELEVISÃO, E SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Máquinas e aparelhos não especificados nem compreendidos em outras posições do presente Capítulo, para preparação ou fabricação industrial de alimentos ou de bebidas, excepto as máquinas e aparelhos para extracção ou preparação de óleos ou gorduras vegetais fixos ou de óleos ou gorduras animais	454,89	371,42	780,19	535,43	16.094,01	22.678,82	7.658,79	16.307,47	20.309,42	22.112,67	21.747,33	21.389,81	2,8%	2,5%
Partes reconhecíveis como exclusivas ou principalmente destinadas à s máquinas e aparelhos das posições 8425" a 8430	305,18	336,29	380,30	340,58	14.194,37	17.902,24	23.033,58	19.376,89	62.074,16	46.661,12	43.145,23	50.526,84	1,9%	0,7%
Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação (por exemplo, elevadores, escadas rolantes, transportadores, teleféricos)	84,96	310,48	322,32	239,25	5.208,85	9.568,72	21.561,75	16.713,38	40.621,56	38.048,08	40.853,30	39.774,31	2,2%	0,6%
Bombas para líquidos, mesmo com dispositivo medidor	425,46	391,50	602,46	473,14	9.929,34	10.397,00	16.097,82	10.301,39	48.275,14	38.900,25	34.146,73	40.407,37	4,6%	1,2%
Máquinas de lavar louça	174,67	202,82	143,08	173,56	6.846,51	17.587,98	6.105,44	6.864,31	10.854,83	10.615,00	17.102,36	12.856,73	1,9%	1,2%
Centrifugadores, incluindo os secadores centrífugos	64,57	167,79	552,78	261,71	6.261,87	9.407,25	7.722,79	8.130,64	100.996,88	33.794,62	49.572,73	61.454,84	3,2%	0,4%
Motores e geradores, eléctricos, excepto os grupos electrogénicos	188,34	169,18	521,13	289,75	7.807,37	7.303,47	9.061,78	7.316,28	65.020,46	43.352,71	44.256,02	50.876,40	3,9%	0,6%
Aparelhos mecânicos (mesmo manuais) para projectar, dispensar ou pulverizar líquidos ou pó	207,29	296,42	253,03	251,91	7.672,87	5.191,23	6.034,61	6.299,55	17.590,60	11.367,89	18.473,71	15.810,80	4,0%	1,6%
Outras máquinas e aparelhos de terraplenagem, nivelamento, raspagem, escavação, compactação, extracção ou perfuração da terra, de minério ou minérios	207,97	365,69	173,96	249,21	6.669,26	5.060,92	6.731,70	6.220,29	14.354,29	18.039,91	4.833,24	12.409,15	4,0%	2,0%
Acumuladores eléctricos e seus separadores, mesmo de forma quadrada ou rectangular	214,77	55,93	107,69	126,13	4.806,51	6.898,27	8.099,52	6.868,22	79.578,65	58.566,97	61.719,10	65.954,91	2,1%	0,2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Esta é uma das categorias mais relevantes ao nível do valor de potencial de mercado que tem associado. Estes dez produtos podem representar uma oportunidade de mercado de mais de 100 milhões de Euros em Moçambique. A maioria destes produtos são produtos com aplicação na área da construção ou da indústria. De destacar aqueles em o valor de potencial de mercado é superior a 10 milhões de Euros:

- Máquinas e aparelhos não especificados;
- Partes reconhecíveis como exclusivas ou principalmente destinadas à s máquinas e aparelhos das posições 8425 a 8430 (Maquinaria pesada para construção);
- Outras máquinas e aparelhos de elevação, de carga, de descarga ou de movimentação;
- Bombas para líquidos.

#### 4.3.9. MATERIAL DE TRANSPORTE

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Veículos automóveis para transporte de mercadorias	706,58	3.116,24	1.445,15	1.756,78	114.788,22	128.705,56	116.438,21	116.310,82	520.463,40	285.733,11	421.459,74	409.218,75	1,5%	0,4%
Tractores (excepto os carros-tractores da posição 8709)	197,10	661,11	484,23	447,48	32.829,20	36.145,07	28.975,44	32.565,89	33.174,59	36.035,36	21.219,42	30.143,12	1,4%	1,5%
Reboques e semi-reboques, para quaisquer veículos	462,16	662,50	1.159,14	770,93	15.203,37	19.702,07	14.547,82	16.491,16	80.894,28	44.429,70	36.125,06	47.149,68	4,7%	1,8%
Partes e acessórios dos veículos automóveis das posições 8701" a 8705	320,80	353,50	826,88	500,38	13.079,50	15.138,76	15.319,30	14.509,85	1.513.344,10	1.376.060,20	1.780.439,80	1.556.614,63	3,4%	0,0%
Veículos automóveis para usos especiais (por exemplo, auto-scooters, camiões-guindastes (caminhões-guindastes), veículos de combate a incêndio, camiões-betoneiras (caminhões-betoneiras), veículos para vómer, veículos para espalhar, veículos-óculos, veículos radiológicos), excepto os concebidos principalmente para transporte de pessoas ou de mercadorias	332,35	494,04	421,72	416,04	5.329,36	18.575,63	18.489,22	15.998,64	31.162,82	31.293,60	27.347,20	29.934,54	3,1%	1,4%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Apesar de apenas termos cinco produtos nesta categoria, o potencial de mercado conjunto é dos mais elevados, em termos de categoria, com quase 200 milhões de Euros. Destaque para os Veículos automóveis para transporte de mercadorias, com um potencial de mercado de quase 120 milhões de Euros e para os Tractores com 32 milhões de Euros de potencial de mercado. Trata-se de uma categoria com um potencial de crescimento tremendo e que deve ser olhada com atenção por parte das empresas portuguesas, no sentido de identificar as melhores formas de abordagem ao mercado.

#### 4.3.10. INSTRUMENTOS E APARELHOS DE ÓPTICA, DE FOTOGRAFIA, DE CINEMATOGRAFIA, DE MEDIDA, DE CONTROLO OU DE PRECISÃO; INSTRUMENTOS E APARELHOS MÉDICO-CIRÚRGICOS; ARTIGOS DE RELOJOARIA; INSTRUMENTOS MUSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Contadores de gases, de líquidos ou de electricidade, incluindo os aparelhos para sua aferição	82,90	55,21	54,97	64,37	5,816,35	9,205,24	4,809,50	5,137,01	4,217,25	14,251,09	14,366,40	10,944,92	1,0%	0,6%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos os Contadores de gases, líquidos ou de electricidade, com um potencial de mercado de seis milhões de Euros.

## 4.4. OPORTUNIDADES NÃO EXPLORADAS NO MERCADO MOÇAMBICANO

Nesta secção iremos analisar os produtos em que a participação das exportações Portuguesas é muito baixa, mas cujo potencial de mercado é bastante elevado, representando por isso oportunidades de mercado significativas.

### 4.4.1. ANIMAIS VIVOS E PRODUTOS DO REINO ANIMAL

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Peixes congelados, excepto os filetes (filés) de peixes e outra carne de peixes da posição 0304	282,06	117,58	20,33	139,99	54,144,25	25,545,27	25,423,17	35,074,23	70,909,86	60,219,55	55,099,94	75,409,72	0,6%	0,2%
Leite e nata, concentrados ou adicionados de açúcar ou de outros edulcorantes	58,45	28,66	28,82	38,58	6,625,17	10,333,31	9,969,45	8,174,34	34,074,70	29,914,02	40,092,26	31,360,33	0,4%	0,1%
Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 0105	0,00	0,00	0,00	0,00	5,593,19	7,493,74	4,199,35	5,895,14	10,546,19	12,582,46	14,659,38	12,529,35	0,0%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nestes três produtos temos um potencial de mercado de aproximadamente 40 milhões de Euros. No entanto, as exportações para Moçambique são praticamente nulas (menos de 200 mil Euros). Em qualquer um dos casos, Portugal tem níveis de exportação interessantes mas que não são direccionados para Moçambique. Assim Peixe congelado, Leite e nata e Carnes e miudezas de aves são produtos que têm elevado potencial para as empresas portuguesas.

### 4.4.2. PRODUTOS DO REINO VEGETAL

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Arroz	2,04	7,17	0,75	3,32	77,795,00	109,184,04	35,809,34	50,929,45	4,091,52	12,553,15	12,029,64	9,558,10	0,0%	0,0%
Trigo e mistura de trigo com centeio	0,00	0,00	0,00	0,00	72,157,51	88,407,11	48,307,83	69,538,48	11,400,53	9,776,07	8,441,98	9,872,86	0,0%	0,0%
Milho	2,04	7,89	5,27	5,07	15,799,35	15,949,67	7,975,35	13,474,85	14,303,32	8,106,28	5,846,88	8,752,16	0,0%	0,1%
Malte, mesmo torrado	0,00	0,00	0,00	0,00	5,899,10	5,844,85	6,399,31	6,348,09	2,003,82	822,44	2,153,60	1,659,95	0,0%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria temos quatro produtos que juntos representam perto de 170 milhões de Euros.

Apesar dos níveis de exportação de Portugal nestes produtos não serem muito elevados, poderão ser oportunidades que poderão ser exploradas no futuro.

#### 4.4.3. GORDURAS E ÓLEOS ANIMAIS OU VEGETAIS; PRODUTOS DA SUA DISSOCIAÇÃO; GORDURAS ALIMENTARES ELABORADAS; CERAS DE ORIGEM ANIMAL OU VEGETAL

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Óleo de palma e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	0,00	0,00	0,00	0,00	45.159,20	35.497,50	36.409,57	41.348,76	10,87	53,78	97,90	54,18	0,0%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Neste caso temos um produto, Óleo de palma, que tem um mercado potencial muito interessante (40 milhões de Euros), mas em que Portugal tem um nível de exportação muito baixo. No entanto, poderá ser um novo produto a ser explorado para exportação.

#### 4.4.4. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; BEBIDAS, LÍQUIDOS ALCOÓLICOS E VINAGRES; TABACO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFACTURADOS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Tabaco não manufacturado	0,00	0,00	0,00	0,00	0.309,54	1.384,91	4.038,12	0.380,89	38.278,79	88.160,73	56.888,55	54.376,02	0,0%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Ao nível desta categoria, temos o Tabaco não manufacturado com potencial de cinco milhões de Euros e em que Portugal tem um nível de exportação interessante. Pode ser um novo produto a ser explorado pelas empresas portuguesas do sector.

#### 4.4.5. PRODUTOS MINERAIS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, excepto óleos brutos	1.386,49	2.056,46	2.070,21	1.837,72	442.328,34	259.202,35	392.943,34	376.808,05	1.728.788,88	1.374.253,89	2.038.385,99	1.713.812,99	0,5%	0,1%
Energia eléctrica	0,00	0,00	0,00	0,00	82.875,50	91.252,72	116.554,52	91.550,58	2.766,19	26.154,41	68.848,96	32.572,52	0,0%	0,0%
Cimentos hidráulicos (incluindo os cimentos não pulverizados, denominados clinkers), mesmo corados	6,13	5,74	6,00	5,96	26.944,01	33.315,82	41.264,52	41.840,82	135.996,05	87.372,05	122.169,28	118.512,45	0,0%	0,0%
Gás de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos	0,00	0,00	0,00	0,00	20.258,41	20.793,72	14.122,89	18.364,35	348.275,10	84.116,93	164.026,92	205.472,98	0,0%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Em termos de Produtos minerais há um conjunto de quatro produtos com um potencial de mercado de 535 milhões de Euros. No entanto, há dois produtos em que a exportação para Moçambique é praticamente impossível, que são a energia eléctrica e o gás de petróleo, não constituindo uma verdadeira oportunidade. No entanto, tanto os Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos representam oportunidades que deverão ser analisadas.

#### 4.4.6. PRODUTOS DAS INDÚSTRIAS QUÍMICAS OU DAS INDÚSTRIAS CONEXAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Azubos (fertilizantes) minerais ou químicos, azotados (nitrogenados)	21,07	24,38	43,68	29,71	27.827,09	14.837,44	28.149,47	24.204,32	44.494,97	26.087,82	65.001,00	45.194,87	0,1%	0,1%
Azubos (fertilizantes) minerais ou químicos, que contenham dois ou três dos seguintes elementos fertilizantes: azoto (nitrogénio), fósforo e potássio	29,90	17,21	13,56	20,22	10.152,24	14.244,54	3.241,39	11.146,41	35.450,73	15.964,81	42.475,79	31.297,10	0,2%	0,1%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos Adubos minerais azotados simples e Adubos minerais que contenham dois ou três elementos fertilizantes: azoto, fósforo e potássio. São produtos que representam um potencial de mercado de 35 milhões de Euros, mas em que Portugal tem um nível de exportação para Moçambique muito baixo, com menos de 50 mil Euros. No entanto, de referir que Portugal tem níveis de exportação consideráveis destes produtos, havendo assim uma oportunidade muito interessante para as empresas portuguesas.

#### 4.4.7. PASTAS DE MADEIRA OU DE OUTRAS MATÉRIAS FIBROSAS CELULÓSICAS; PAPEL OU CARTÃO PARA RECICLAR (DESPERDÍCIOS E APARAS); PAPEL OU CARTÃO E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Papel e cartão, não revestidos, dos tipos utilizados para escrita, impressão ou outros fins gráficos, e papel e cartão para fabricar cartões ou folhas perfurados, não perfurados, em rolos ou em folhas de forma quadrada ou rectangular, de qualquer formato ou dimensões, com exclusão do papel das posições 4801 ou 4803	13,59	5,02	60,25	26,29	1.607,13	3.540,89	4.153,93	3.440,27	166.755,37	559.210,42	655.966,95	464.644,21	0,5%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Apesar de Portugal ser um grande exportador de Papel e cartão não revestidos, a quota de mercado em Moçambique é praticamente nula. Trata-se de um produto com um potencial de mercado de 5 milhões de Euros.

#### 4.4.8. MATÉRIAS TÊXTEIS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesa				Quota Mercado Média PT	Peso Média Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Artefactos de matérias têxteis, calçado, chapéus e artefactos de uso semelhante, usados	29,90	60,23	134,05	74,73	11.933,49	19.143,20	15.048,73	15.371,60	4.389,89	4.337,35	15.660,97	8.129,40	0,9%	0,9%
Tecidos de fios de filamentos sintéticos, incluindo os tecidos obtidos a partir dos produtos da posição 5404	38,06	8,60	61,00	35,89	0.768,54	13.497,80	4.943,29	5.401,68	16.521,03	14.296,26	17.267,28	16.028,19	0,4%	0,2%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Nesta categoria encontramos dois produtos com um potencial de mercado conjunto de 25 milhões de Euros. Apesar de Portugal ter exportações de Artefactos de matérias têxteis, calçado e chapéus usados e de Tecidos de fios de filamentos sintéticos, Moçambique não tem sido um mercado preferencial das empresas que exportam este tipo de produtos.

#### 4.4.9. METAIS COMUNS E SUAS OBRAS

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Produtos laminados planos de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, folheados ou chapados, ou revestidos	35,34	15,06	61,75	37,38	15.704,09	16.125,00	14.289,70	15.403,94	114.841,14	89.592,21	130.997,57	111.810,31	0,2%	0,0%
Barras de ferro ou aço não ligado, simplesmente forjadas, laminadas, estiradas ou extrudadas, a quente, incluindo as que tenham sido submetidas a torção após laminação	40,10	2,87	273,37	105,45	14.075,88	18.552,43	8.873,80	13.820,34	342.338,33	190.094,13	223.715,53	252.048,33	0,8%	0,0%
Barras e perfis, de outras ligas de aço	0,68	56,80	3,01	20,67	821,70	5.584,24	20.155,90	5.257,64	2.011,78	1.258,70	2.171,87	1.807,80	0,2%	1,2%
Produtos laminados planos, de ferro ou aço não ligado, de largura igual ou superior a 600 mm, laminados a quente, não folheados ou chapados, nem revestidos	52,33	16,49	13,56	27,46	5.829,58	11.911,40	9.320,45	7.460,48	12.487,28	7.031,67	8.429,18	9.316,14	0,4%	0,3%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI

Em termos dos Metais comuns e suas obras, temos quatro produtos que representam um potencial de mercado de 45 milhões de Euros. Destes, destacamos os Produtos laminados planos de ferro ou aço não ligado de largura não superior a 600 mm e as Barras de ferro ou aço não ligado em que Portugal tem exportações acima dos 100 milhões de Euros, mas em que o mercado Moçambicano não faz parte das prioridades das empresas portuguesas.

#### 4.4.10. MATERIAL DE TRANSPORTE

Nome do Produto	Exportações Portuguesas para Moçambique				Total Importações Moçambicanas				Total Exportações Portuguesas				Quota Mercado Média PT	Peso Médio Exportações Portuguesas
	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média	2008	2009	2010	Média		
Automóveis de passageiros e outros veículos automóveis principalmente concebidos para transporte de pessoas (excepto os da posição 8702), incluindo os veículos de uso misto (station wagons) e os automóveis de corrida	61,17	72,42	138,32	90,87	80.879,34	75.493,53	58.891,30	68.287,82	1.798.607,12	1.432.746,92	1.768.101,20	1.666.485,08	0,1%	0,0%
veículos automóveis para transporte de dez pessoas ou mais, incluindo o motorista	0,00	0,00	0,00	0,00	16.836,20	16.437,30	29.521,20	19.432,34	90.016,08	55.185,24	59.563,79	68.255,04	0,0%	0,0%
bicicletas e outros ciclos (incluindo os triciclos), sem motor	0,68	0,72	1,51	0,97	10.943,34	6.751,61	4.620,13	7.107,20	121.993,14	107.529,59	129.597,60	119.706,78	0,0%	0,0%
Partes dos veículos e aparelhos das posições 8801 ou 8802	0,88	24,38	17,32	14,13	18.833,20	9.546,19	4.255,30	9.443,20	114.001,76	78.863,20	102.852,11	98.572,36	0,3%	0,0%

Fonte: COMTRADE/Elaboração CESO CI





## 5. Antes de Exportar

### 5.1. AUTODIAGNÓSTICO



Uma empresa antes de avançar com a decisão de internacionalizar as suas operações deve ter consciência de qual é a sua situação actual e fazer uma verificação dos seus recursos e situação actuais.

Em seguida deve ser feita uma avaliação do real potencial de internacionalização e de quais os ajustes que poderão ter de ser feitos para melhor utilizar o potencial existente.



A fase final do processo será a tomada de decisão de avançar e a forma de o fazer.

Vejamos então mais em detalhe o que deverá ser tido em conta em cada uma das fases do processo.

#### Análise da situação actual da Empresa

Esta análise deverá ter em conta três factores-chave:

- 1. Capital Social e Humano** Antes de tudo os gestores têm de estar disponíveis para mobilizar a empresa para o negócio da exportação. Serão eles quem tem de decidir que vai ser responsável pelas operações. Se assim for, terá de ser identificado dentro da empresa ou mesmo fora (caso haja disponibilidade e seja necessário) quem poderá ter o que se pode chamar de orientação internacional. Depois de identificado esse responsável é preciso perceber se dispõe das capacidades de negociação internacional (capacidade para trabalhar em ambiente multicultural, adaptabilidade e flexibilidade). Essa pessoa deve também ser alguém que conheça bem o negócio e que perceba como funciona o seu ambiente.
- 2. Características da empresa** Depois de avaliado o capital humano é conveniente fazer um ponto de situação e olhar para as características da empresa, ao nível do seu número de empregados (há pessoal disponível para as operações de exportação?), volume de vendas (o que se pretende atingir com a exportação?), capacidade produtiva (existe capacidade produtiva para iniciar uma operação de exportação sem impacto nas operações actuais e se sim, o impacto pode ser gerido?).
- 3. Características ambientais** Por fim, é necessário fazer a análise das características ambientais internas e externas, avaliando as variáveis que podem impactar as possíveis operações de exportação.

Em resumo:



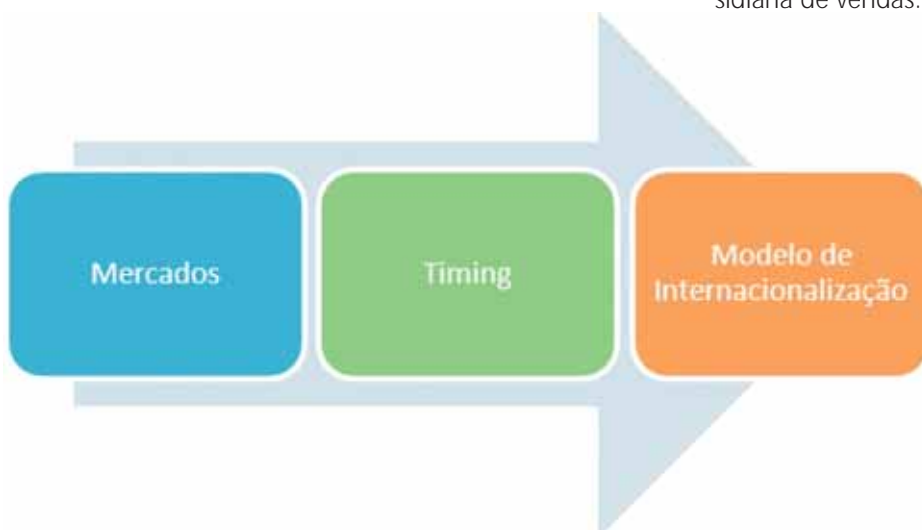
### Avaliação do potencial de internacionalização

A avaliação do potencial conduz ou é conduzida pela selecção de mercados, podendo ser realizada em simultâneo. A identificação do potencial pode indicar que a empresa não está preparada para o processo de internacionalização, mas indica seguramente o caminho a seguir e que transformações são necessárias. A avaliação deverá incidir sobre os seguintes aspectos:



## Tomada de decisão

Caso se confirme que existe um real potencial para a exportação é chegada a hora de tomar decisões:



A escolha dos mercados decorre em simultâneo com a avaliação de potencial, sendo estabilizado no final desse processo. Sabendo o mercado é preciso avaliar o timing correcto (tendo em conta variáveis como a sazonalidade), para fazer a abordagem ao mercado.

Tendo clara estas decisões é preciso ver qual o modelo de internacionalização a seguir.

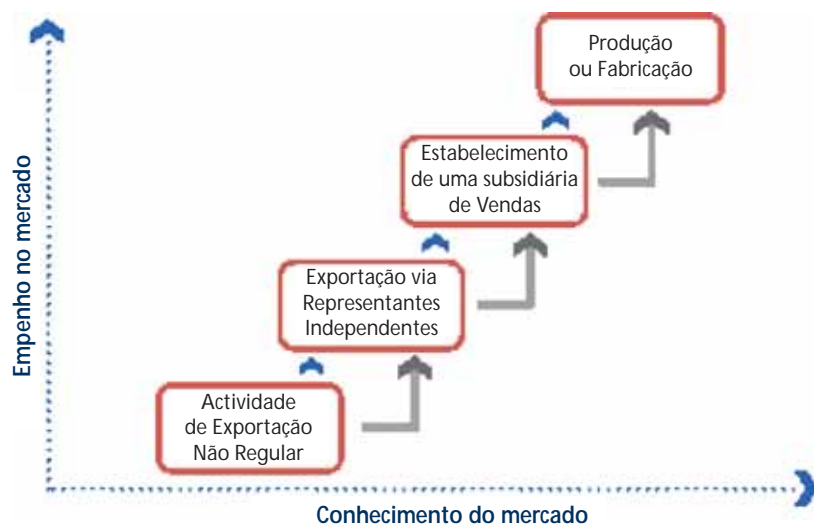
## 5.2. MODELO DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O modelo de internacionalização clássico defende que a internacionalização obedece a um processo que não é necessariamente linear e que pode saltar etapas e que está assente em duas variáveis fundamentais: O conhecimento do mercado e o empenho no mercado. É a conjugação destas duas variáveis que define o modelo de internacionalização sendo que à medida que aumenta uma delas, poderá aumentar a outra, alterando a presença no mercado exterior da empresa. Por exemplo, uma empresa que inicia a sua experiência num determinado mercado com uma actividade de exportação não regular, à medida que vai ga-

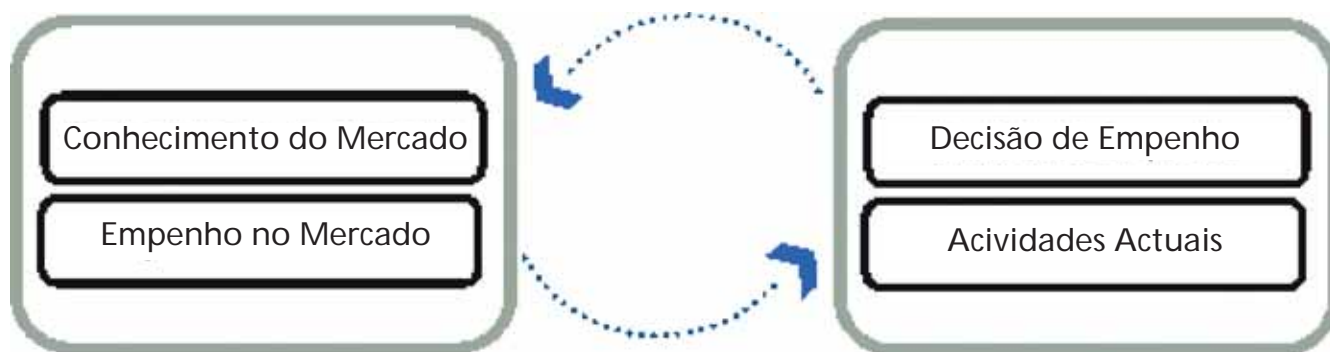
nhando maior confiança nos seus interlocutores e maior conhecimento do mercado, poderá passar para um dos passos seguintes, como por exemplo a identificação de um representante local ou mesmo a constituição de uma subsidiária de vendas.



Em suma:



O que também é claro deste modelo é que o processo de internacionalização é um processo de adaptação e aprendizagem contínuo em que o conhecimento do mercado e o empenho que uma empresa coloca no mesmo influenciam o seu nível de actividades actuais e levam a novas decisões sobre o nível de empenho no mercado, num processo dinâmico.



## 6. Exportar para Moçambique

### 6.1. ASPECTOS PRÉVIOS

Para uma operação de exportação no mercado moçambicano ter êxito há que aumentar de forma significativa os níveis de conhecimento sobre os seguintes aspectos:

**Importador** - É necessário conhecer quem irá adquirir os produtos. Uma visita prévia ao país poderá ser a forma de aprofundar esse conhecimento já que permitirá conhecer in loco as condições de operação do importador, como pretende colocar o produto no mercado, quais os seus clientes, etc.;

**Mercado** - Saber como funciona o mercado do produto em Moçambique, circuitos de compra, canais de distribuição, potenciais clientes, adequação dos produtos às necessidades locais, entre outros;

**Legislação** - Conhecer a legislação moçambicana aplicável às exportações sendo de destacar os seguintes documentos:

- Lei n.º 17/2009, de 10 de Setembro - Aprova o Código do Imposto sobre Consumos Específicos.
- Lei n.º 11/2009, de 11 de Março - Aprova a nova Lei Cambial e revoga a anterior Lei n.º 3/96, de 4 de Janeiro.
- Lei n.º 2/2007, de 7 de Fevereiro - Introduce alterações à Pauta Aduaneira.
- Lei n.º 3/2007, de 7 de Fevereiro - Reduz de 25% para 20% a taxa geral de direitos aduaneiros de importação incidentes sobre os bens de consumo, constantes da Pauta Aduaneira.
- Ordem de Serviço n.º 43/GD/DGA/2006, que altera o Diploma Ministerial n.º 19/2003, de 19 de Fevereiro - Actualiza a lista de mercadorias sujeitas à Inspeção Pré-Embarque.
- Diploma Ministerial n.º 262/2004, de 22 de Dezembro - Estabelece as normas que regulamentam o despacho alfandegário de mercadorias.
- Diploma Ministerial n.º 99/2003, de 13 de Agosto - De-

fine o Regime Aduaneiro para a Indústria Transformadora (incentivos fiscais à importação).

- Diploma Ministerial n.º 19/2003, de 19 de Fevereiro - Aprova o Regulamento da Inspeção Pré-Embarque.
- Decreto n.º 39/2002, de 26 de Dezembro (com alterações) - Define a Pauta Aduaneira de Moçambique.
- Decreto n.º 30/2002, de 2 de Dezembro - Aprova as regras gerais de desembaraço aduaneiro.
- Decreto Presidencial n.º 4/2000, de 17 de Março - Regulamenta o Sistema Aduaneiro de Moçambique.

Além da legislação dever-se-ão conhecer também as regras e especificidades associadas ao produto que será exportado;

**Garantias de boa cobrança** - Verificar que produtos e serviços podem garantir a boa cobrança dos produtos exportados.

**Apoios à exportação** - Conhecer os programas de apoio e os incentivos existentes em Portugal que poderão apoiar as operações de exportação.

### 6.2. PROCEDIMENTOS DE EXPORTAÇÃO

O processo de importação em Moçambique tem vindo a ser simplificado ao longo dos últimos anos. O Governo Moçambicano tem tomado as medidas legislativas que visam a simplificação dos processos burocráticos ligados às exportações para o país. Nesse sentido, a abolição do regime de licenciamento de importações representou um passo importante, tendo o mesmo sido substituído pelo Documento Único (DU). O mesmo foi introduzido em Dezembro de 1998 e passou a ser a forma de despacho alfandegário do país, sendo aplicado a todas as mercadorias que entram ou saem do país.

No que diz respeito às importações feitas por Moçambique alguns dos produtos estão sujeitos à Inspeção Pré-Embar-

que, sendo que este processo está a cargo da Intertek Group. No referido processo, é verificado o preço, a classificação pautal e correspondentes direitos aduaneiros.

A lista de produtos sujeitos a Inspeção de Pré-Embarque de mercadorias foi definida pelo Diploma Ministerial n.º 19/2003, de 19 de Fevereiro, tendo posteriormente sido actualizada pela Ordem de Serviço n.º 43/GD/DGA/2006, em vigor a 1 de Julho de 2006 e finalmente novamente actualizada a partir de 1 de Setembro de 2010.

Essa lista inclui os seguintes produtos:

- Carnes;
- Farinhas;
- Óleos alimentares;
- Cimento;
- Produtos químicos;
- Medicamentos;
- Fósforos;
- Pneus novos e usados;
- Veículos.

Para ter acesso a informação actualizada ou a possíveis excepções ao regime de inspecção deverá ser consultado o site da Intertek (<http://www.intertek.com/government/pre-shipment-inspection/exports/mozambique/>).

No caso em que os produtos a importar estejam sujeitos ao regime de inspecção pré-embarque deve preencher o Pre-Advice Form (PAF) e enviá-lo para a Intertek, que por sua vez entra em contacto com o exportador através do envio do Request for Information (RFI), onde são solicitadas as informações necessárias para a realização da inspecção. Por seu turno, o exportador deverá responder solicitando a realização da inspecção com um pré-aviso de pelo menos 3 dias úteis. Após a inspecção a Intertek emitirá o Documento Único. Quando importação e a correspondente factura pró-forma incluem produtos isentos e sujeitos a inspecção todos os produtos serão inspeccionados. No caso das mercadorias exportadas a partir de Portugal são os escritórios da Intertek em Inglaterra que gerem os pedidos efectuados.

Quando as mercadorias a exportar não são sujeitas a Ins-

pecção de Pré-Embarque, o Documento Único directamente às Alfândegas, para efeitos de desembaraço aduaneiro.

Todos os direitos aduaneiros são calculados numa base ad valorem sobre o valor CIF das mercadorias. Os valores a serem pagos variam entre os 2,5% para matérias-primas e os 20% para os bens de consumo não essenciais. No entanto, a taxa de geral de direitos alfandegários sobre os bens de consumo foi reduzida para 5% pela Lei n.º 3/2007, de 7 de Fevereiro.

Além dos direitos aduaneiros os produtos importados estão também sujeitos ao Imposto Sobre o Valor Acrescentado (IVA) e ao Imposto sobre os Consumos Específicos (ICE). A publicação da Lei n.º 17/2009, de 10 de Setembro e que entrou em vigor a 1 de Janeiro de 2010, veio alterar as taxas aplicadas nas transmissões de bens e prestação de serviços. Assim, foi fixada uma taxa única de 17% para o IVA, e para o ICE é definido um conjunto diversificado de bens a que o mesmo é aplicado, sendo as taxas entre os 15% (ex.: flores, folhagens e frutos artificiais; champôs; bijutarias; moeda sem curso legal; veículos concebidos para se deslocarem na neve, reboque e semi-reboques para habitação ou para acampar e outros veículos de diversa cilindrada) e os 75% (charutos, cigarrilhas e cigarros de tabaco e dos seus sucedâneos). Nas taxas intermédias encontram-se: preparações dos tipos utilizados na alimentação de animais; vestuário, acessórios e artefactos de peles com pêlo; produtos de beleza ou de maquilhagem; armas de fogo; e antiguidades (30%); veículos automóveis de transporte de 10 pessoas ou mais (35%); cervejas de malte (40%); pedras preciosas e artefactos de ourivesaria, ouro, platina e obras de metais preciosos (50%); vinho e outras bebidas alcoólicas (55%); aguardentes, licores e outras bebidas espirituosas (65%).

Todos os direitos aduaneiros e taxas incidentes nas importações para Moçambique podem ser consultados na página web da responsabilidade da União Europeia

- "Market Access Database / Applied Tariffs Database"  
- <http://madb.europa.eu>

## Anexo I | Lista de Contactos e Hiperligações Úteis

### Em Portugal

#### Embaixada de Moçambique em Lisboa

Av. de Berna, 7  
1050-036 Lisboa - Portugal  
Tel.: (+351) 21 7961672  
Fax: (+351) 21 7932720  
E-mail: Embamoc.portugal@minec.gov.mz

#### aicep Portugal Global

Porto  
O' Porto Bessa Leite Complex  
Rua António Bessa Leite, 1430 - 2º andar  
4150-074 Porto  
Tel.: (+351) 226 055 300  
Fax: (+351) 226 055 399  
E-mail: aicep@portugalglobal.pt  
<http://www.portugalglobal.pt/>

Av. 5 de Outubro, 101  
1050-051 Lisboa  
Tel.: +351 217 909 500  
Fax: +351 217 909 581  
E-mail: aicep@portugalglobal.pt  
<http://www.portugalglobal.pt/>

#### Câmara de Comércio Portugal - Moçambique

Rua da Trindade, 5 - 1º Esq.  
1200-467 Lisboa - Portugal  
Tel.: +351 21 346 5392  
Fax: +351 21 347 9773  
E-mail: ccportmoz@gmail.com  
<http://www.ccpm.pt>

#### COSEC - Companhia de Seguro de Créditos, SA

Direcção Internacional  
Av. da República, n.º 58  
1069-057 Lisboa  
Tel.: (+351) 21 791 3821

Fax: (+351) 21 791 3839  
E-mail: International@cosec.pt  
<http://www.cosec.pt>

#### Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento

Instituição Financeira de Crédito, S.A. - SOFID  
Av. Casal Ribeiro, 14 - 4º  
1000-092 Lisboa  
Tel.: (+351) 21 313 77 60  
Fax: (+351) 21 313 77 79  
E-mail: sofid@sofid.pt  
<http://www.sofid.pt/>

#### Intertek - Caleb Brett Portugal Lda

Complexo Petroquímico - Monte Feio  
7520-954 Sines - Portugal  
Tel.: (+351) 213 929 110  
Fax: (+351) 213 929 119  
E-mail: ines.ferreira@intertek.com | <http://www.intertek-cb.com>

#### Labtest Portugal

Rua Antero de Quental, 221 - Sala 102  
Perafita  
4455-586 Matosinhos - Portugal  
Tel.: (+351) 229 998 080  
Fax: (+351) 229 998 081  
E-mail: labtest.portugal@intertek.com  
<http://www.intertek.com/>

### Em Moçambique

#### Embaixada de Portugal em Maputo

Av. Julius Nyerere, 720  
C.P. 4696 - Maputo - Moçambique  
Tel.: (+258) 21 490 316  
Fax: (+258) 21 491 172  
E-mail: embaixada@embpormaputo.org.mz

#### **aicep Portugal Global - Escritório de Maputo**

Av. Julius Nyerere, 720 - 12º

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 490 523/402

Fax: (+258) 21 490 203

E-mail: [aicep.maputo@portugalglobal.pt](mailto:aicep.maputo@portugalglobal.pt)

#### **Câmara de Comércio de Moçambique**

Av. Mateus Sansão Muthemba, 452

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 492904

Fax: (+258) 21 492739

E-mail: [ccmusa@tvcabo.co.mz](mailto:ccmusa@tvcabo.co.mz)

<http://www.ccmusa.co.mz/>

#### **Câmara de Comércio Portugal - Moçambique**

Centro de Escritórios do Hotel Rovuma

Rua da Sé, 114 - 3º - Sala 6

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 300 229

Fax: (+258) 21 300 232

E-mail: [ccpmoc@teledata.mz](mailto:ccpmoc@teledata.mz)

<http://www.ccpm.pt/>

#### **Confederação das Associações Económicas de Moçambique - CTA**

Rua do Castanheda, 120

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 491914/64/3089

Fax: (+258) 21 49 30 94

<http://www.cta.org.mz/>

#### **IPEX - Instituto para a Promoção de Exportações**

Av. 25 de Setembro, 1008 - 2º, 3º e 4º

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 307 257/8

Fax: (+258) 21 307 256

E-mail: [ipex@tvcabo.co.mz](mailto:ipex@tvcabo.co.mz)

<http://www.ipex.gov.mz>

#### **CPI - Centro de Promoção de Investimentos**

Rua da Imprensa, 332 - r/c

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 313 295/299/310/375

Fax: (+258) 21 313 325

E-mail: [cpi@cpi.co.mz](mailto:cpi@cpi.co.mz)

<http://www.mozbusiness.gov.mz>

#### **Intertek International Limited**

Edifício "Indel"

Av. de Angola, 2696 - 1º

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 467 048

Fax: (+258) 21 467 051/2

E-mail: [Maria.Fontinha@intertek.com](mailto:Maria.Fontinha@intertek.com)

<http://www.intertek-fts.com>

#### **Bolsa de Valores de Moçambique**

Av. 25 de Setembro, 1230

5º andar, bloco 5

Tel.: (+258) 21 308826

Fax: (+258) 21 310559

[www.bolsadevalores.co.mz](http://www.bolsadevalores.co.mz)

#### **Banco de Moçambique (Banco Central)**

Av. 25 de Setembro, 1695

Caixa Postal nº 423

Maputo - Moçambique

Tel.: (+258) 21 318 000/9

Fax: (+258) 21 323 247

E-mail: [gpi@bancomoc.mz](mailto:gpi@bancomoc.mz)

<http://www.bancomoc.mz>

## Links Úteis

*Associação de Comércio e Indústria (ACIS) - <http://www.acismoz.com/>*

*Autoridade Tributária de Moçambique - <http://www.at.gov.mz/>*

*Banco de Moçambique - <http://www.bancomoc.mz/>*

*Chamber of Commerce Mozambique (CCMUSA) - <http://www.ccmusa.co.mz/>*

*Comunidade dos Países de Língua portuguesa (CPLP) - <http://www.cplp.org/>*

*Direcção Nacional do Orçamento - <http://www.dno.gov.mz/>*

*Doing Business in Mozambique (World Bank) -  
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique>*

*Instituto Nacional de Estatística (INE) - <http://www.ine.gov.mz/>*

*Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) - <http://www.innoq.gov.mz/>*

*Instituto da Propriedade Industrial (IPI) - <http://www.ipi.gov.mz/>*

*Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPPEM) - <http://www.ipeme.gov.mz/>*

*Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX) - <http://www.ipex.gov.mz/>*

*Intertek Group - <http://www.intertek.com/>*

*Invest in Mozambique (CPI) - <http://www.mozbusiness.gov.mz/>*

*Legis Palop - <http://www.legis-palop.org/bd>*

*Legislation Mozambique (Lexadin) - <http://www.lexadin.nl/wlg/legis/nofr/oeur/lxwemoz.htm>*

*Market Access Database (direitos aduaneiros, formalidades, barreiras, etc.) - <http://madb.europa.eu>*

*Ministério da Indústria e Comércio - <http://www.mic.gov.mz/>*

*Ministério da Planificação e Desenvolvimento - <http://www.mpd.gov.mz/>*

*Ministério da Saúde - <http://www.misau.gov.mz/>*

*Ministério das Finanças - <http://www.mf.gov.mz>*

*Ministério do Turismo - <http://www.mitur.gov.mz/>*

*Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação (MINEC) - <http://www.minec.gov.mz/>*

*Mozlegal - <http://www.mozlegal.com/>*

*Página Oficial de Moçambique - <http://www.mozambique.mz/>*

*Portal de Ciência e Tecnologia -  
[http://www.mct.gov.mz/portal/page?\\_pageid=615,1&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://www.mct.gov.mz/portal/page?_pageid=615,1&_dad=portal&_schema=PORTAL)*

*Portal de Legislação Ambiental de Moçambique - <http://www.legisambiente.gov.mz/>*

*Portal do Governo de Moçambique - <http://www.portaldogoverno.gov.mz/>*

*Portal dos Bancos Centrais de Países de Língua portuguesa - <https://www.bcplp.org>*

*Presidência da República - <http://www.presidencia.gov.mz/>*

*Southern African Development Community (SADC) - <http://www.sadc.int/>*

## Anexo II | Principais Empresas Comerciais de Moçambique

POSICÃO	IMPORTADOR	SECTOR	VOLUME USD
1	Toyota de Moçambique, SARL	Comércio Automóvel	43.215.686,27
2	Entrepoto Comercial de Moçambique, SARL	Comércio Automóvel	35.647.058,82
3	Construa, Lda	Construção	35.185.843,14
4	Unicom Moçambique, Lda	Material Construção	31.368.000,00
5	GAMEDiscount World Moçambique, Lda	Distribuição	23.764.705,88
6	Gini Comercial, Lda	Distribuição Alimentar	22.564.156,86
7	Kingela Comercial, Lda	Material Construção	21.582.156,86
8	Mega-Distribuição de Moçambique, Lda	Comércio por Grosso e retalho	18.322.117,65
9	Ponil, Lda	Comércio Automóvel	17.172.549,02
10	Ferro Moçambique, Lda	Maquinaria	16.736.745,10
11	Agrifocus, Lda	Distribuição Produto Agrícolas	15.373.019,61
12	Mercury Comercial, Lda	Generalista	12.769.843,14
13	Lalgy Truck Sales, Lda	Comércio Automóvel	9.388.666,67
14	Home Center, Lda	Mobiliário	8.235.294,12
15	Dataerv, Lda	Material Informático	6.286.313,73
16	Mafuia Comercial, Lda	Generalista	5.849.333,33
17	NBC Representações, Lda	Produtos automóveis	5.550.156,86
18	SCDIAL - Soc. Dist. Alimentos, Lda	Distribuição Alimentar	5.121.882,35
19	Tropigalia, Lda	Distribuição Alimentar	4.988.627,45
20	Mahomed & Companhia, Lda	Retalho	4.411.137,25
21	Medimoc, SARL	Medicamentos	4.313.725,49
22	Farmac, EE	Farmácias	4.292.156,86
23	DINAME Distribuidora Nacional de Material Escolar	Livros e Material Escolar	3.717.411,76
24	Tintas On Moçambique, SARL	Material Construção	3.386.549,02
25	Intermetal, SARL	Metalomecânica	3.411.764,71
26	Blue Zone Moçambique Lda	Metalomecânica	3.333.333,33
27	ABNASIR Lda	Reparação Automóvel	3.333.333,33
28	AUTOMSA - Serviços Auto, SARL	Reparação Automóvel	2.972.941,18
29	PFCONDGL, Lda	Distribuição Alimentar	2.432.627,45
30	Compuwork Informática, Lda	Material Informático	2.360.588,24
31	UNIVENDAS- União de Compras e Vendas	Mobiliário	2.078.431,37
32	BMIL, Lda	Generalista	1.568.627,45
33	BFB Gypsum, Lda	Generalista	862.745,10
34	INTERFRANCA, SA	Retalho	784.313,73
35	Cidomotores, Lda	Maquinaria	361.137,25
36	Germic, Lda	Produtos Tratamento de Água	350.627,45
37	MEDIOPTICA, LDA	Produtos ópticos	246.784,31

Fonte: KPMG Moçambique - As 100 Maiores Empresas de Moçambique



## Anexo III | Legislação Relevante

Devido à grande dimensão dos diplomas e dado que a legislação relevante está disponível online, abaixo encontram-se os links para a legislação relevante:

**Decreto nº 34/2009, de 6 de Julho** Que aprova as Regras Gerais de Desembaraço Aduaneiro  
[http://www.at.gov.mz/legislad/Decreto\\_34\\_2009.pdf](http://www.at.gov.mz/legislad/Decreto_34_2009.pdf)

**Diploma Ministerial nº 206/98 de 25 de Novembro** Introdução do Documento Único e Documento Único Simplificado  
<http://www.at.gov.mz/legislad/Dm206-1998.pdf>

**Decreto nº 56/98 de 11 de Novembro** Simplificação Processo de importações  
<http://www.at.gov.mz/legislad/Dm56-1998.pdf>

**Diploma Ministerial nº 19/2003 de 19 de Fevereiro** Regulamento da Inspeção Pré-Embarque (IPE)  
[http://www.alfandegas.gov.mz/Dm19\\_2003.htm](http://www.alfandegas.gov.mz/Dm19_2003.htm)

**Lei nº 17/2009, de 10 de Setembro** Aprova o ICE- Imposto sobre Consumo Específico  
<http://www.at.gov.mz/legislad/lei-17aprovalCE.pdf>

**Pauta aduaneira**  
[http://www.at.gov.mz/index.php?option=com\\_content&view=category&id=61&Itemid=167](http://www.at.gov.mz/index.php?option=com_content&view=category&id=61&Itemid=167)



1.000 exemplares  
Setembro 2011



NERSANT | Associação Empresarial da Região de Santarém  
Várzea de Mesões | Apartado 177  
2354-909 Torres Novas  
Tel. 249 839 500 | Fax 249 839 509  
e-mail: geral@nersant.pt  
www.nersant.pt

Projecto co-financiado por:



# MOÇAMBIQUE