

KIT ABC MERCADO MOÇAMBIQUE

TERRAS ALTAS DE PORTUGAL - NOVOS HORIZONTES

MERCADOS EXTERNOS



O DESAFIO TERRAS ALTAS DE PORTUGAL - NOVOS HORIZONTES

DAR OPORTUNIDADES INTERNACIONAIS À EXCELÊNCIA TERRITORIAL

Portugal possui um assinalável conjunto de produtos tradicionais, onde obviamente se destacam os alimentares, mas se assinala o crescimento dos não alimentares, que constitui um dos mais **importantes ativos** nacionais que podemos/devemos explorar.

Oriundos de pequenas produções, fortemente ligadas à especialização territorial, possuem **carácter genuíno, singular e escasso**. Constituem o que poderemos designar por produtos de especialização ou de excelência territorial.

Partindo de uma base sólida de tradição, muitos conseguem aliar inovação e sofisticação à confiança. Alguns conseguem já **romper fronteiras** e afirmarem-se internacionalmente; outros precisam de um empurrão.

Se há produtos únicos e exclusivos de uma determinada terra, que revelam explosão de cheiros, festa de sabores e aromas, num banquete dos sentidos acompanhados pelo néctar dos deuses, são os produtos endógenos das **Terras Altas de Portugal** (TAP).



São produtos que contam uma história impregnada de tradição, de usos e costumes – uma experiência que pode ser requintada e ímpar. São também paisagem, cultura e gentes que há muito partilham as paragens mais altas do país, nos distritos de Vila Real, de Bragança, da Guarda, de Castelo Branco e de Viseu. São, portanto, um **valioso património nacional** que importa manter, valorizar e potenciar.

O desafio que importa resolver – a valorização desta “excelência nacional” inserindo-a eficazmente em mercados internacionais de maior valor acrescentado – tem vindo a ser trabalhado em parceria pelas associações empresariais regionais, através de estratégias conjuntas para a internacionalização sustentada das empresas, projetando e ajudando a identificar oportunidades de negócio e contribuindo para a **construção de uma maior notoriedade internacional das Terras Altas de Portugal**.

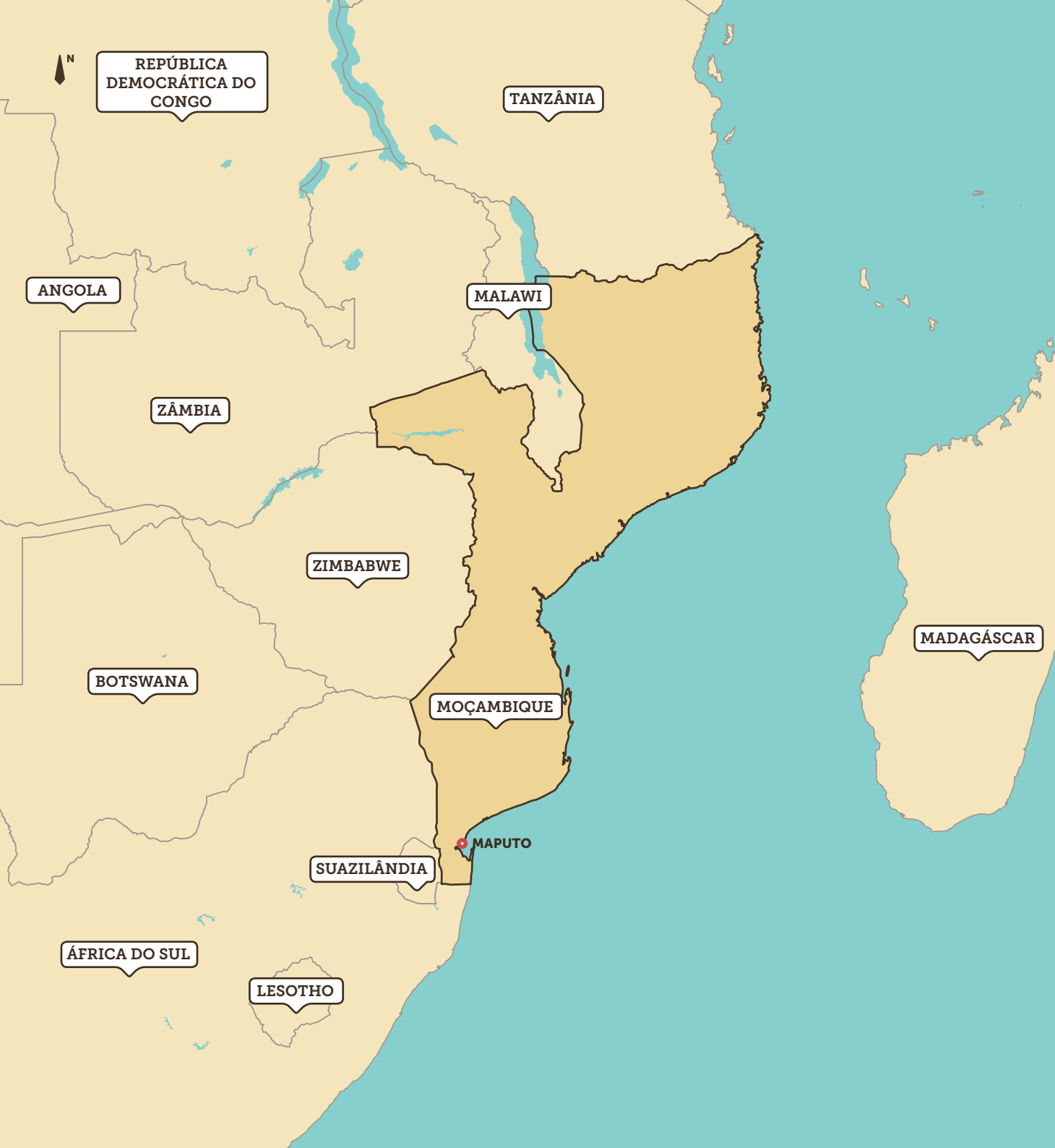
A iniciativa TAP persegue três grandes objetivos:

- **Promover** o reconhecimento internacional da imagem de Portugal associado à qualidade e sustentabilidade dos seus produtos de “excelência”, sua sofisticação e inovação, destacando a singularidade da oferta Terras Altas de Portugal;
- **Melhorar** a competitividade internacional das empresas, através da disponibilização às PME de bens e serviços coletivos que potenciem a inteligência económica e a penetração em mercados externos;
- **Alavancar** o crescimento das empresas da região TAP através de processos sustentados de internacionalização, que sinalizem oportunidades e constrangimentos em mercados externos, promovam a exploração de janelas de oportunidade de negócios e criem condições de suporte para inserir melhor externamente a oferta qualificada e inovadora da região TAP e de Portugal.

PERFIL DE MERCADO
AMBIENTE DE NEGÓCIOS
MERCADO AGROALIMENTAR
OPORTUNIDADES E CONSTRANGIMENTOS
SÍNTESE DE MERCADO

PERFIL DE MERCADO

MOÇAMBIQUE



MOÇAMBIQUE

DESIGNAÇÃO OFICIAL. República de Moçambique

LOCALIZAÇÃO. África Austral

ÁREA. 801.590 km²

POPULAÇÃO TOTAL. 27,9 milhões de habitantes (2015, Banco Mundial)

DENSIDADE. 34,9 habitantes/km²

CAPITAL. Maputo (2 milhões de habitantes, incluindo Matola)

CHEFE DE ESTADO. Filipe Nyusi (desde janeiro 2015)

PRIMEIRO-MINISTRO. Carlos Agostinho do Rosário (desde janeiro de 2015)

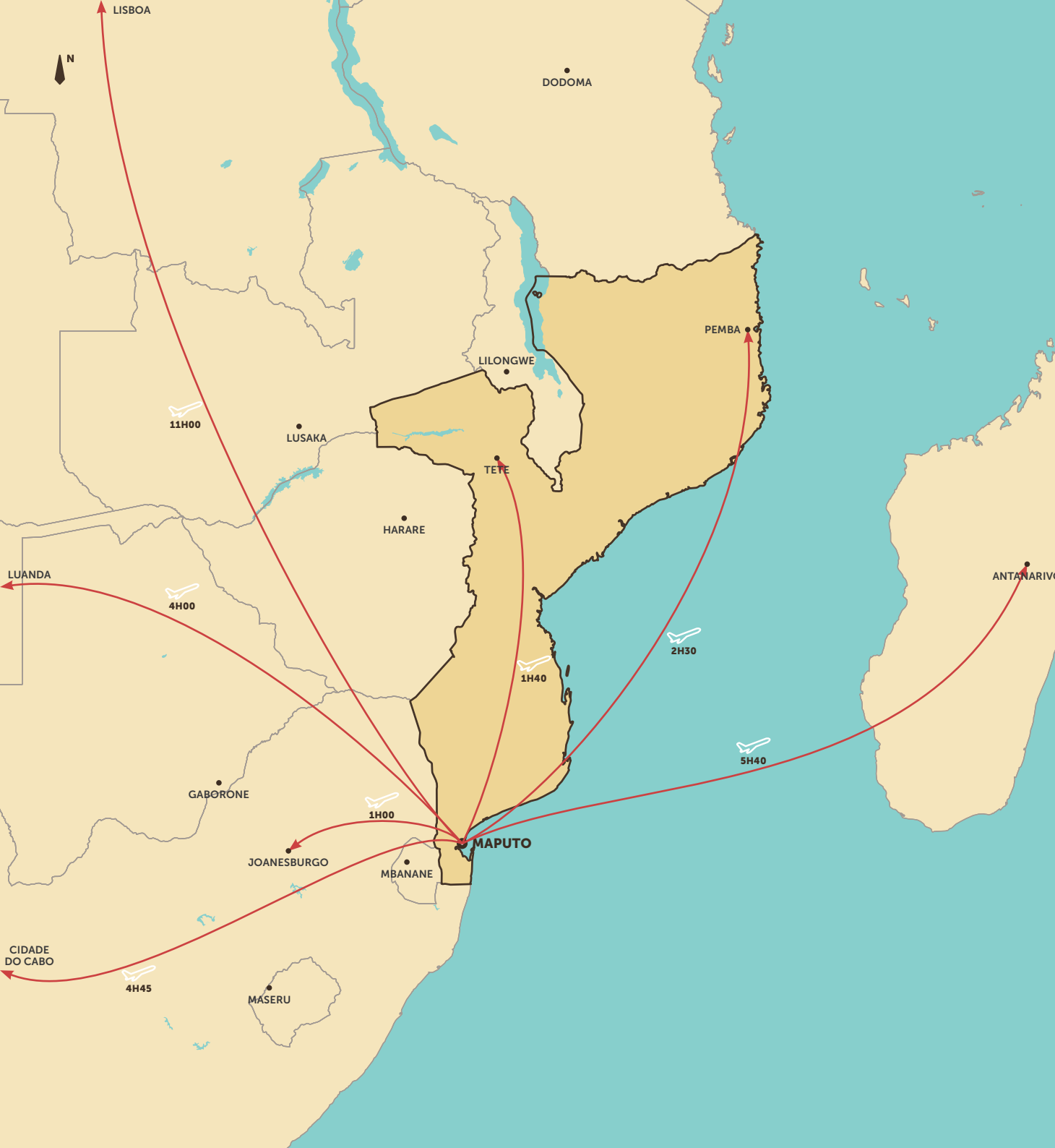
FUSO HORÁRIO. +2 hora

UNIDADE MONETÁRIA. Metical (MZN)

IDIOMA OFICIAL. A língua oficial é o português, mas são falados diversos dialetos africanos (Makua-Lomwe, Tsonga e Sena-Nyanja)

RELIGIÃO. Cerca de 50% da população professa religiões tradicionais africanas. As outras religiões representadas são principalmente a cristã (sobretudo a católica) e a muçulmana.

OUTRAS CIDADES IMPORTANTES. Nampula (600 mil); Beira (442 mil); Chimoio (280 mil); Nacala (235 mil); Quelimane (216 mil); Tete (188 mil), Lichinga (184 mil) e Pemba (175 mil).



MOÇAMBIQUE, NA ROTA DO CRESCIMENTO?

Moçambique apresenta-se como uma nação de sucesso, fruto do potencial como fornecedor de energia para a África Austral.

Tem recursos naturais em abundância, entre os quais importa destacar o potencial hidroelétrico, as reservas de gás natural, carvão e minerais, bem como a existência de mais de 2.500 km de costa que funciona como grande fonte de exportação do país.

LIGAÇÕES VIÁRIAS, FERROVIÁRIAS E AEROPORTUÁRIAS



SADC - SOUTHERN AFRICA DEVELOPMENT COMMUNITY

Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral



SADC EM 2015

15 países

225 milhões de habitantes

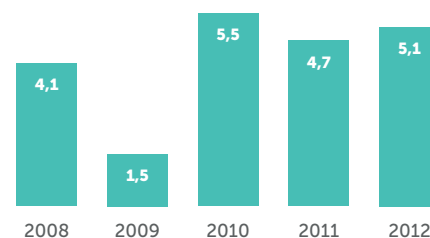
47 mil milhões de USD de PIB

O **SADC ou Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral** é um bloco económico formado por 15 países, criado em 1992 com o objetivo de desenvolver a região de África Austral, estabelecer a paz entre os países membros e criar um mercado comum incentivando as relações comerciais.

Com 318 milhões de habitantes, um potencial de consumo que ascenderá a 359 milhões de pessoas em 2020 e um PIB de cerca de 65 mil milhões USD no mesmo ano, segundo projeções do Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional.

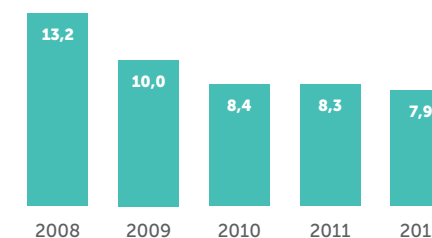
SADC - TAXA DE CRESCIMENTO REAL DO PIB, EM %, 2008-2012

Fonte: Autoridades Nacionais e FMI



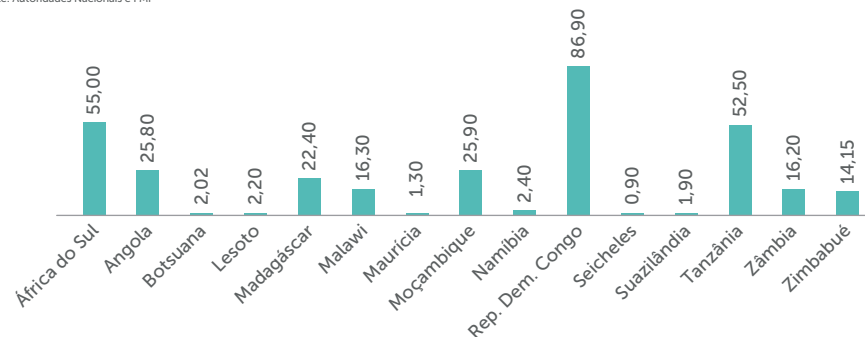
SADC - TAXA DE INFLAÇÃO, EM %, 2008-2012

Fonte: Autoridades Nacionais e FMI



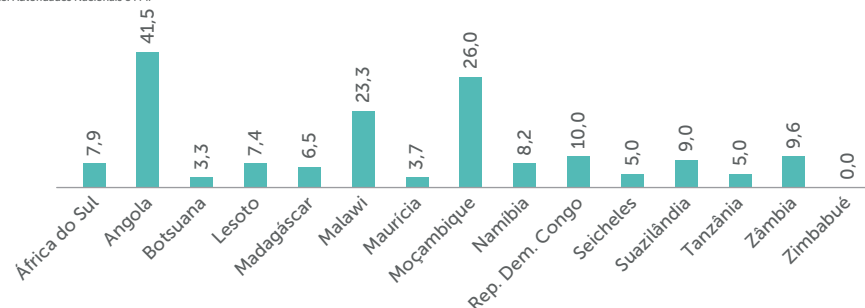
POPULAÇÃO, 2015 EM MILHÕES DE HABITANTES

Fonte: Autoridades Nacionais e FMI



TAXA DE INFLAÇÃO DOS ESTADOS MEMBROS SADC EM DEZEMBRO 2016, EM %, 2015-16

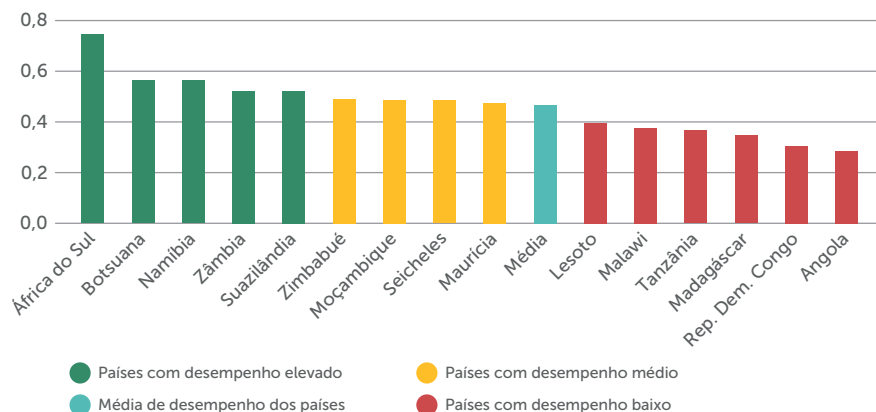
Fonte: Autoridades Nacionais e FMI



MOÇAMBIQUE E A SADC

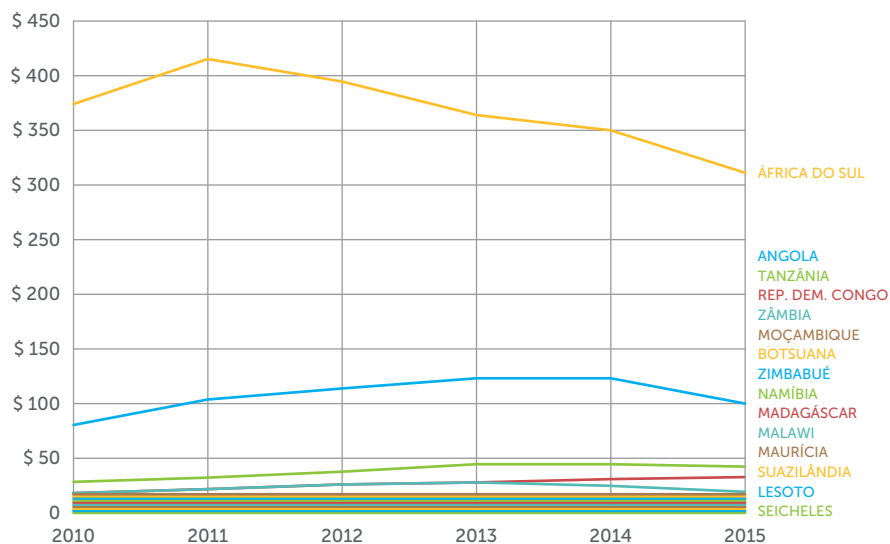
PERFORMANCE DE MOÇAMBIQUE NO ÂMBITO DA SADC

Fonte: Africa Regional Integration Index, BAD, AUC e ECA



PRODUTO INTERNO BRUTO

Fonte: Banco Mundial



LIVRE CIRCULAÇÃO DE PESSOAS

Moçambique tem um desempenho fraco nesta dimensão. Mais de 53% dos habitantes de outros estados membros da SADC podem entrar em Moçambique sem vistos, 40% pode entrar com um visto à chegada, enquanto que apenas 7% necessita de visto para entrar em Moçambique.

INTEGRAÇÃO COMERCIAL

Moçambique tem um desempenho moderado nesta dimensão. Aplica uma taxa aduaneira média de cerca de 1,6% sobre o valor das importações dos países da SADC (dados de 2014). Esta foi a sexta maior taxa de importação do bloco. Durante o período de 2010 a 2013, as importações provenientes da SADC representaram 17% do PIB de Moçambique. As exportações de Moçambique para os outros países da SADC foram em média 8,3% do PIB.

INFRAESTRUTURAS

O país ocupa o 13.º lugar entre os membros da SADC no seu desempenho médio no índice de desenvolvimento de infraestruturas do BAD, entre 2010 e 2012. Cerca de 94% dos voos internacionais de/ para Moçambique são entre países membros da SADC.

INTEGRAÇÃO FINANCEIRA E POLÍTICA MACROECONÓMICA

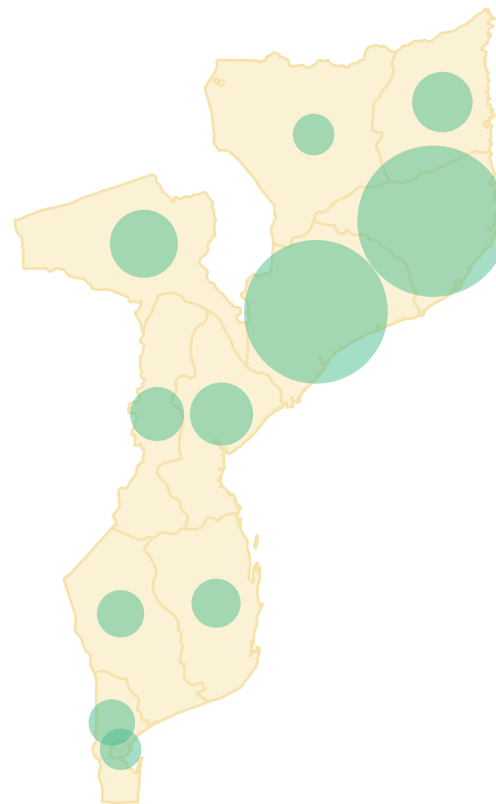
Moçambique tem um desempenho fraco nesta dimensão. A taxa média de inflação no bloco SADC foi de 12,7%, em 2016, enquanto Moçambique atingiu 26%, a segunda mais elevada do bloco.

UM PAÍS ENORME, ASSIMÉTRICO E TÃO DIFÍCIL DE GOVERNAR QUANTO DE DESENVOLVER

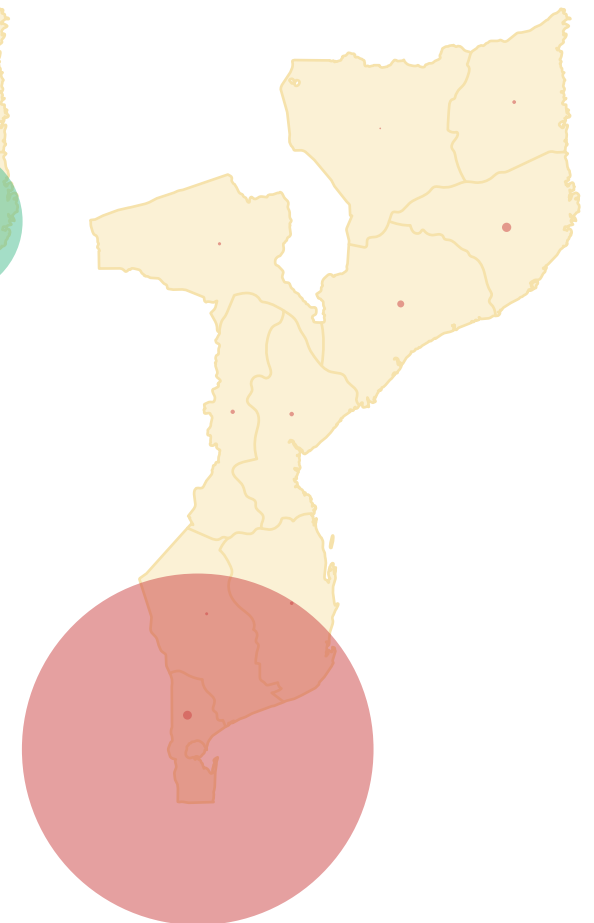
Com uma área de 801 590 km² o país está dividido em onze províncias, sendo uma delas a área urbana de Maputo. Para além da capital (Maputo e Matola), as províncias da Zambézia e Nampula são as mais populosas do país.



Nº DE HABITANTES



DENSIDADE POPULACIONAL



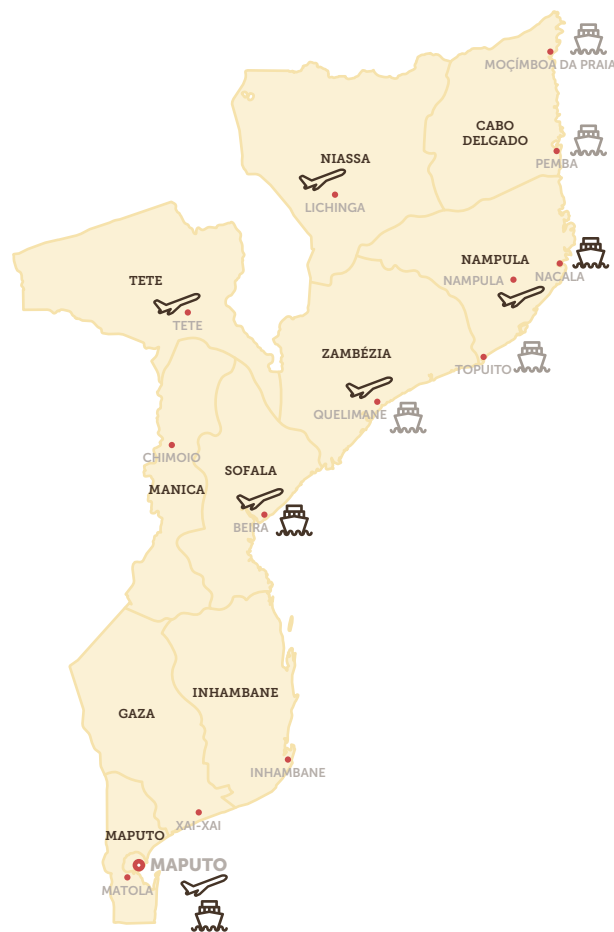
CORREDORES DE DESENVOLVIMENTO

PRINCIPAIS CORREDORES FERROVIÁRIOS

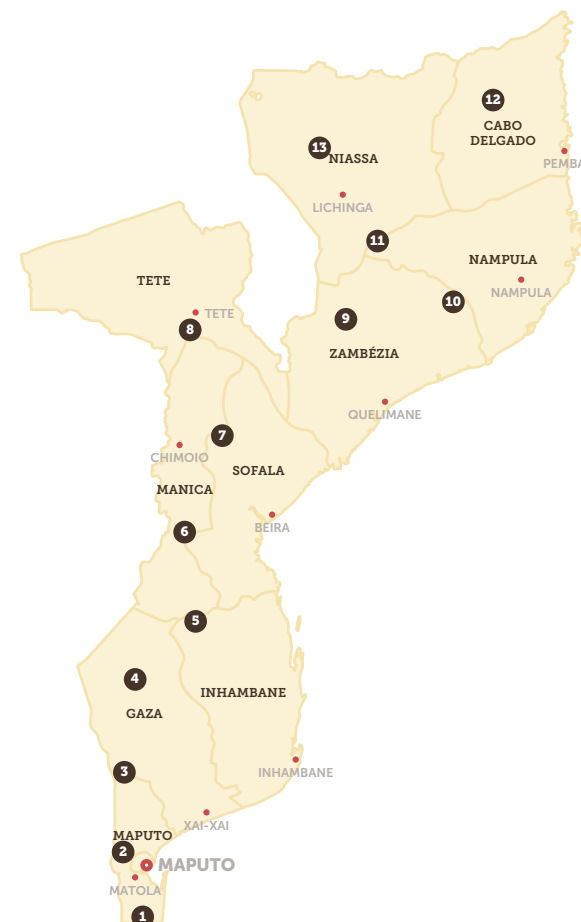


- 1 **CORREDOR DE NACALA** - Liga Nacala ao Malawi, estando projetado o seu prolongamento até Tete (Moatize) numa primeira fase e, posteriormente, até à Zâmbia
- 2 **CORREDOR DA BEIRA** - Liga esta cidade ao Zimbabue e a Tete (Moatize)
- 3 **CORREDOR DE MAPUTO** - Liga esta cidade ao sul do Zimbabue, à África do Sul e à Suazilândia

PRINCIPAIS PORTOS E AEROPORTOS



PRINCIPAIS BACIAS HIDROGRÁFICAS



- 1 Maputo
- 2 Umbelúzi
- 3 Incomati
- 4 Limpopo
- 5 Save
- 6 Búzi
- 7 Púnguè
- 8 Zambeze
- 9 Licungo
- 10 Ligonha
- 11 Lúrio
- 12 Messalo
- 13 Rovuma

MEGA PROJETOS EM CURSO OU PREVISTOS

NOME	SECTOR	LOCALIZAÇÃO
Hidroelétrica Cahora Bassa	Energia elétrica	Cahora Bassa, Tete
Mozal	Alumínio	Parque Ind Beluluale, Maputo
Sasol	Gás natural	Inhambane
Kenmare	Areias pesadas	Moma, Nampula
Vale	Carvão	Moatize, Tete
Rio Tinto	Carvão	Benga, Tete
JSPL	Carvão	Changara, Tete
Beacon Hill	Carvão	Moatize, Tete
Mphanda Nkuwa	Electricidade	Rio Zambézia, Tete
Anadarko (EUA)	Gás natural	Bacia Rovuma
ENI (Itália)	Gás natural	Bacia Rovuma
Statoil (Noruega)	Gás natural	Bacia Rovuma
PETRONAS	Gás natural	Bacia Rovuma
Minas de Revuboe	Carvão	Revuboe, tete
Ncondezi	Carvão	Tenge/ Ruoni, Tete
Baobab Resources	Ferro	Tete
ENRC	Linha férrea + Carvão	Tete
"Corridor Sands"	Areias pesadas	Chibuto, Gaza

GRANDES PROJETOS PORTUGUESES DE ENERGIA



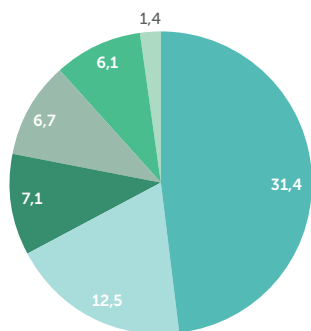
- 1 GALP** - Exploração e produção de gás
- 2 GESTO ENERGY** - Avaliação dos recursos renováveis para a electrificação
- 3 MARTIFER** - Detém 35% da Amal que desenvolve material para o sector energético
- 4 REN** - Construção da autoestrada eléctrica
- 5 STE** - (Sistema Nacional de Transporte de Energia) Projeto da "espinha dorsal" da rede eléctrica a ser construída
- 6 VISABEIRA** - Construção do parque eólico e central termoelétrica a gás natural
- 7 EFACEC** - Fornecimento de infraestruturas de média tensão para a nova fábrica da Coca-Cola

O Governo Moçambicano tem um ambicioso projeto, conhecido como a "espinha dorsal" da rede elétrica nacional. Trata-se da construção de uma rede de muito alta tensão de mais de 1300 quilómetros que está avaliada em quase 1,9 mil milhões de dólares (€1,7 mil milhões).

Este projeto de eletrificação de Moçambique será essencial para levar a todo o país e à África do Sul a energia produzida nas futuras centrais a carvão de Moatize e Benga e na barragem de Cahora Bassa Norte.

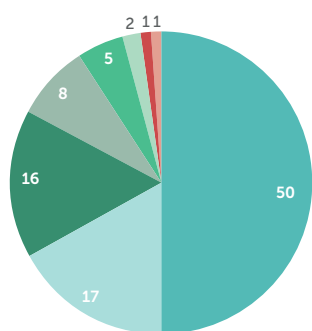
Na bacia de Rovuma foi feita em 2011 uma das maiores descobertas mundiais de gás natural. O consórcio que explora a Área 4 dessa bacia é liderado pela italiana Eni e conta com a participação, a 10%, da Galp Energia.

EXPORTAÇÕES DE MEGA-PROJETOS (2012)



- Alumínio
- Carvão
- Gás Natural
- Energia Elétrica
- Minerais de Titânio
- Óleos de Petróleo

EXPORTAÇÕES DE MEGA-PROJETOS (2023)



- GNL
- Carvão
- Exp. Tradicionais
- Outros
- Alumínio
- Minerais de Titânio
- Gás Natural
- Energia Elétrica

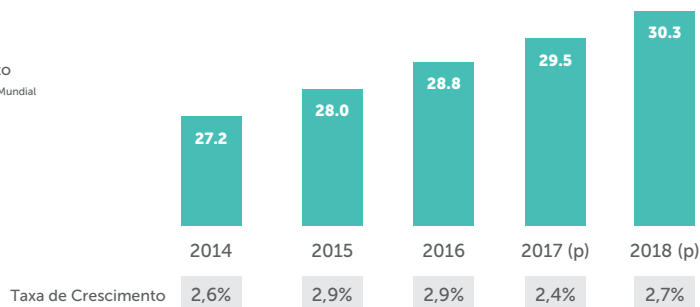
RETRATO SOCIAL

Uma sociedade muito diversa, com diferentes grupos étnicos e múltiplos idiomas, muito marcada pelos conflitos e que assiste (resiste, por vezes) a grande transformação.



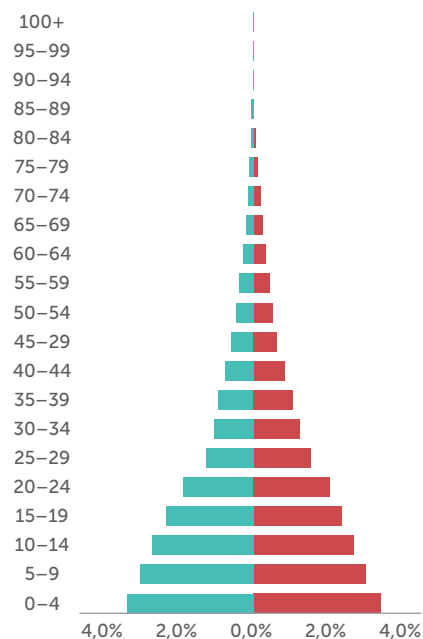
POPULAÇÃO

[milhões]
(p) previsto
Fonte: Banco Mundial



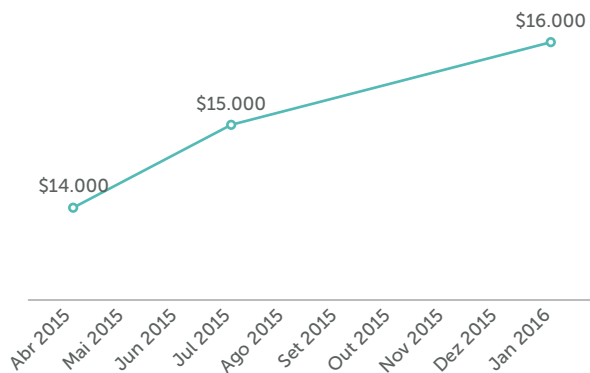
PIRÂMIDE ETÁRIA

2015 [quota]
● Homens ● Mulheres
Fonte: Banco Mundial



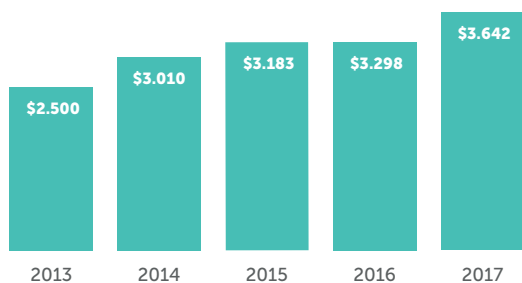
SALÁRIOS ALTAMENTE QUALIFICADOS, MZN/MÊS

Fonte: Banco Mundial



SALÁRIOS MÍNIMOS, MZN/MÊS

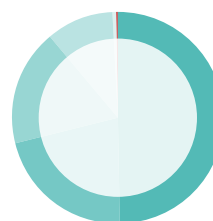
Fonte: Banco Mundial



RELIGIÃO

Fonte: Wikipédia

- Culto tradicional Africano
- Cristãos - Católicos
- Cristãos - Protestantes
- Islamismo
- Sem religião
- Outras



30,4%

População Urbana. O eixo Maputo/Matola concentra 1/4 desta população.

52,0%

População Feminina, com uma taxa de literacia de 40%.

46,0%

População entre 0-14 anos

51,0%

População entre 14-64 anos

3,0%

População >65 anos

39,0%

Taxa de nascimentos (por mil hab)

13,0%

Taxa de mortalidade (por mil hab)

53,0%

Taxa de literacia (70% homens; 40% mulheres)

Fonte: Index Mundi

RETRATO ECONÓMICO

Uma economia ainda muito débil e dependente da ajuda internacional, não obstante os vastos e importantes recursos naturais que o país possui. Posiciona em 137.º lugar no ranking de Doing Business 2017; em 142.º no Corruption Perception Index 2016 e em 133.º no Global Competitiveness Index 2017.

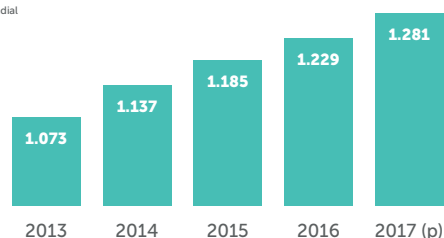


PIB PER CAPITA

[abc]

(p) previsão

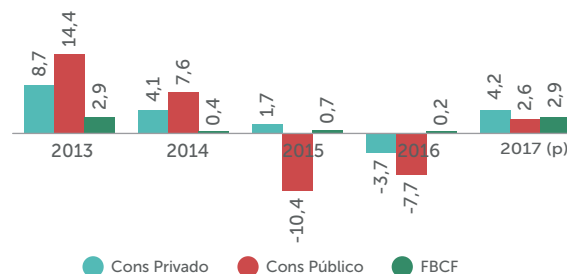
Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



DECOMPOSIÇÃO DO PIB (VAR. %)

(p) previsão

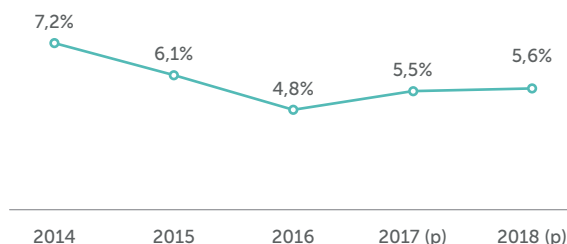
Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



CRESCIMENTO REAL DO PIB (VAR. %)

(p) previsão

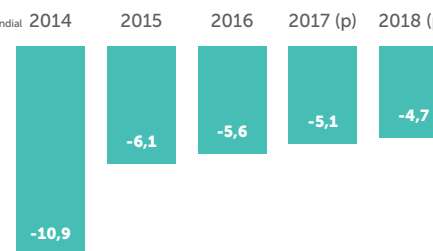
Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



SALDO SETOR PÚBLICO

(p) previsão

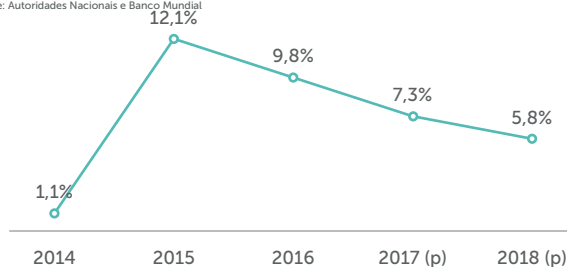
Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



TAXA DE INFLAÇÃO (MÉDIA)

(p) previsão

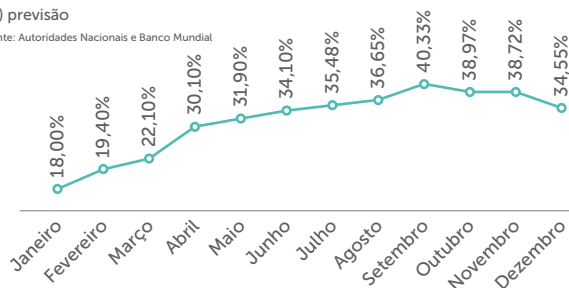
Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



INFLAÇÃO ALIMENTOS (2016)

(p) previsão

Fonte: Autoridades Nacionais e Banco Mundial



O ano de 2011 pode ser considerado o ponto de viragem na economia moçambicana, com a primeira exportação de carvão a representar o nascimento do país como um exportador mundial de minerais. Adicionalmente abriu caminho para o país garantir a sua sustentabilidade futura através de rendimentos provenientes de recursos naturais.

Todavia, este registo resulta no culminar de uma evolução bastante favorável que o país tem experienciado nas últimas décadas. Desde meados dos 90 que Moçambique tem crescido acima da média dos países da África Subsariana. Na verdade, só entre 2000 e 2010, a economia cresceu a um ritmo médio anual a rondar os 8%.

O país sofreu fortes restrições no ano de 2016, despoletadas por vários fatores que surgiram praticamente em simultâneo. Ainda que o final do ano tenha trazido algumas melhorias consideráveis, desde logo a retoma das exportações de carvão por parte da Vale e a apreciação do Metical, decorrente também de medidas de política monetária fortemente restritivas.

O débil sistema judicial, a elevada burocracia do Estado, as fracas infraestruturas e uma população com poucas qualificações são fraquezas que limitam o crescimento.

A estes fatores estruturais juntam-se as debilidades atuais da economia:

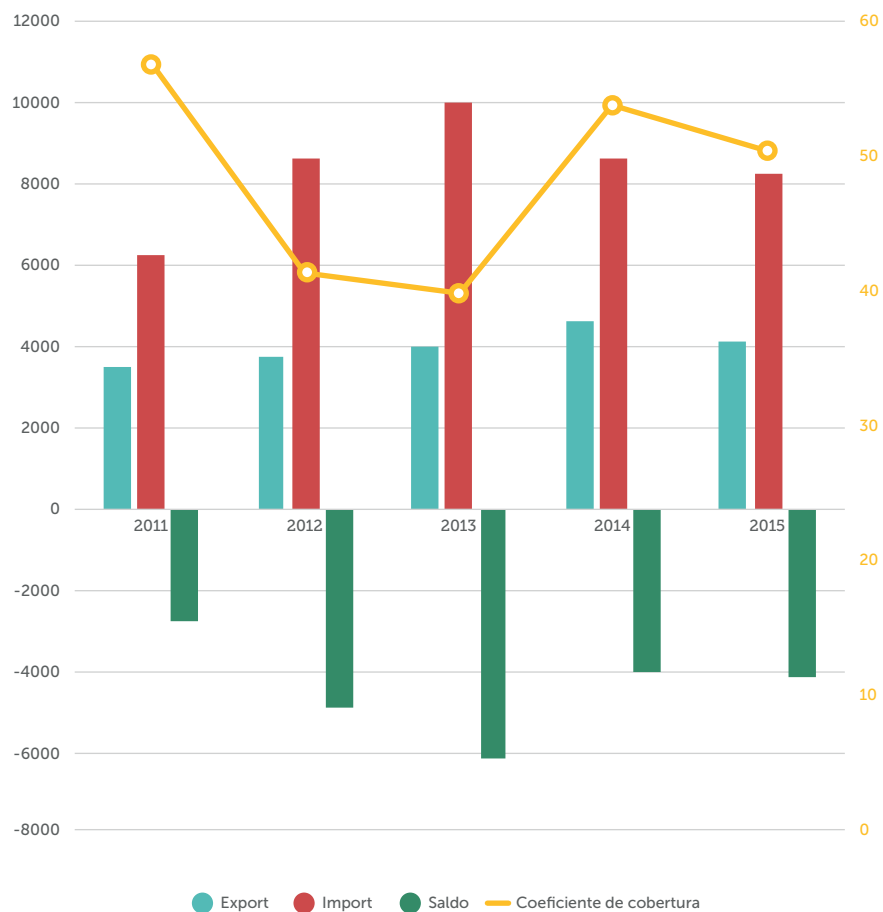
- dificuldade de acesso ao financiamento, quer por via das taxas de juro elevadas quer pelas condições exigentes na concessão de crédito,
- os problemas de liquidez do Estado moçambicano e
- falta de confiança por parte dos parceiros internacionais.

COMÉRCIO INTERNACIONAL

A balança comercial é tradicionalmente deficitária: em 2015 o défice comercial correspondeu a 27,7% do PIB, traduzindo-se num agravamento face aos 24,7% do PIB verificados no ano anterior.

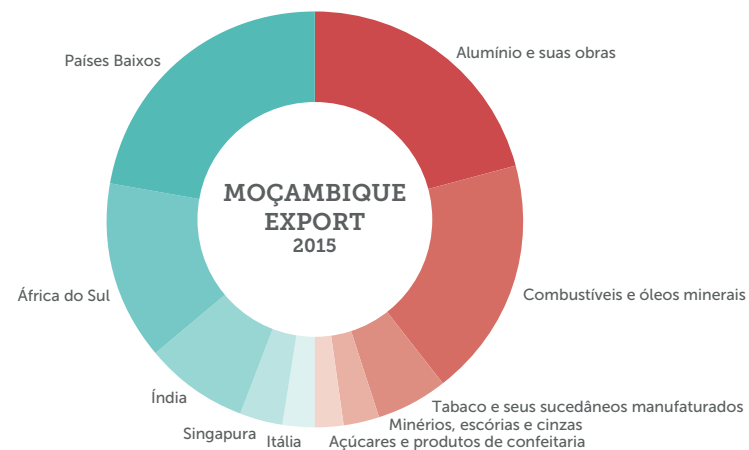


EVOLUÇÃO BALANÇA COMERCIAL MOÇAMBICANA, MILHÕES DE USD

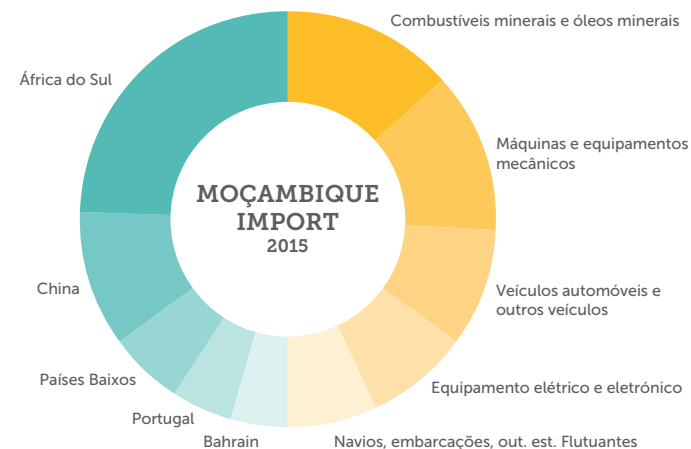


Fonte: Organização Mundial do Comércio (OMC)

PRINCIPAIS CLIENTES MAIORES EXPORTAÇÕES



PRINCIPAIS FORNECEDORES MAIORES IMPORTAÇÕES



Fonte: International Trade Centre (ITC)

RELAÇÕES BILATERAIS PORTUGAL-MOÇAMBIQUE

Um mercado com saldo favorável a Portugal e com potencial de crescimento. O crescimento médio anual das exportações, no período 2011-2015, foi de 18,7%, enquanto as importações aumentaram, em média, 8%.



EVOLUÇÃO BALANÇA COMERCIAL, MILHÕES DE EUROS



Fonte: Banco de Portugal

A estrutura sectorial das exportações portuguesas para Moçambique assenta, na quase totalidade, em produtos industriais transformados: o grupo das máquinas e aparelhos tem sido dominante nas exportações portuguesas para Moçambique (com 35,7% do total em 2015).

93,4% das importações totais estão relacionadas com atividades de produtos agrícolas, produtos alimentares e tabaco.

Exportações, % total 2015

Máquinas e aparelhos (35,7%)

Metais comuns (13,4%)

Produtos químicos (7,1%)

Produtos alimentares (7,0%)

Combustíveis minerais (5,3%)

Importações, % total 2015

Produtos agrícolas (54,3%)

Outros Produtos (31,1%)

Produtos Alimentares (8,0%)

Matérias têxteis (5,7%)

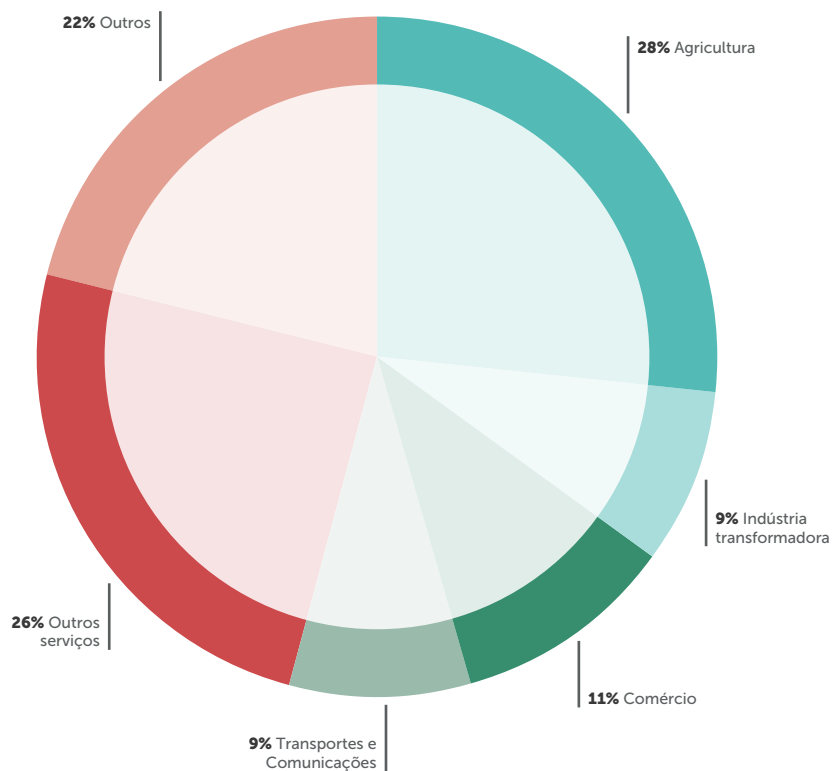
Máquinas e aparelhos (0,3%)

TECIDO EMPRESARIAL

Moçambique é um país que está repleto de recursos naturais que lhe conferem uma condição especial e, naturalmente, um futuro promissor. Ouro, pedras preciosas, titânio, areias pesadas, hidrocarbonetos, pegmatitos, fosfatos, mármore, calcário e bauxite, bem como a agricultura, as pescas e a aquacultura.



REPARTIÇÃO DO PIB POR SETORES (2015)



Fonte: Banco BPI

A distribuição sectorial da economia moçambicana é relativamente diversificada.

O sector dos serviços tem um peso importante com metade do contributo para o PIB embora seja responsável por apenas 13% do emprego.

Atendendo aos vastos recursos minerais disponíveis, particularmente em termos de carvão e gás natural, espera-se que no futuro um peso mais significativo deste sector na estrutura económica do país.

A agricultura com 28 % de contribuição para o PIB é responsável por 81% do emprego.

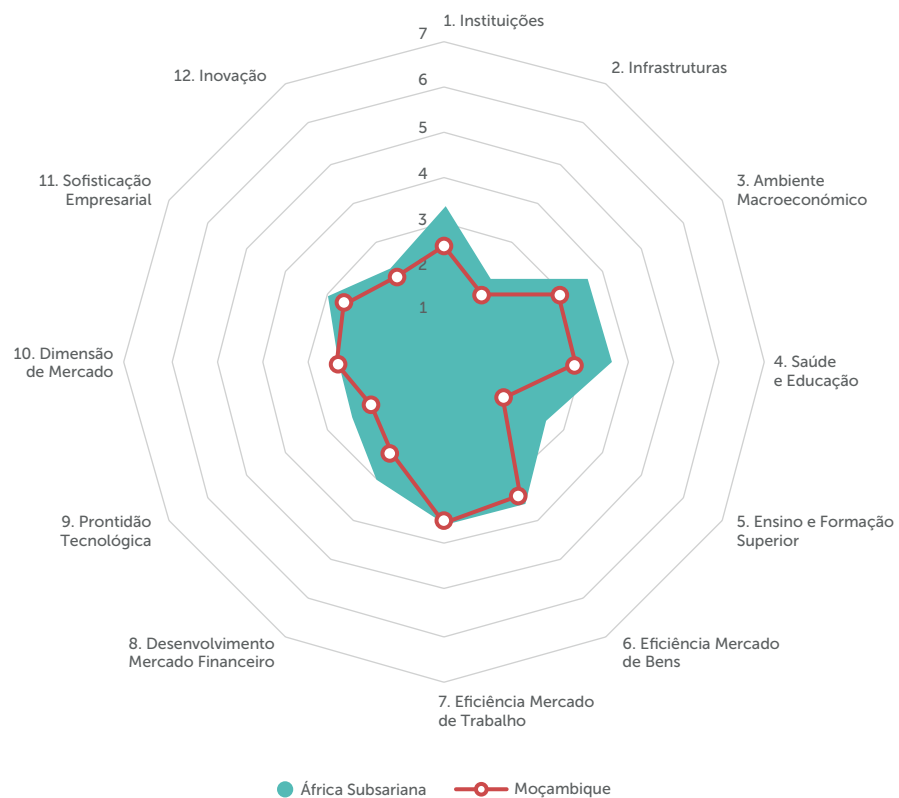
O baixo peso relativo da indústria evidencia a falta de industrialização do país.

COMPETITIVIDADE GLOBAL

Ocupa a posição #133 no Index 2017



GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2017



Eficiência Mercado de Bens
Eficiência Mercado de Trabalho
Dimensão do Mercado



Ensino e Formação Superior
Infraestruturas
Prontidão Tecnológica
Inovação
Desenvolvimento Mercado Financeiro

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

MOÇAMBIQUE

AMBIENTE DE NEGÓCIOS



DOING BUSINESS 2017



Fonte: The World Bank

Elaborado pelo Banco Mundial, o relatório “Doing Business 2017”, que reporta a evolução do ambiente de negócios em 190 economias, coloca o país na 137ª posição do *ranking* mundial (perdeu 3 lugares face a 2016).

O indicador que respeita a licença de construção neste país é claramente o ponto forte, uma vez que o país ocupa, atualmente, a 30ª posição do ranking global. Acompanhando esta boa classificação está a resolução de insolvências (65.ª). Do lado negativo, estão os indicadores resolução de contratos (185.ª), obter eletricidade (166.ª) e obtenção de crédito (152.ª).

RISCO EM MOÇAMBIQUE, FEVEREIRO 2017

RISCO SOBERANO	RISCO MOEDA	RISCO DA BANCA	RISCO POLÍTICO	RISCO ESTRUTURA ECONÓMICA	RISCO DO PAÍS
CC	CCC	CCC	CC	CC	CCC

Fonte: Economist Intelligence Unit

RISCO SOBERANO

O risco soberano oficialmente entrou em *default* em fevereiro de 2017 e as negociações com credores comerciais para reestruturar a incontrolável carga de dívida externa do país ainda estão não fizeram progressos. A crise de liquidez pesa fortemente sobre a estabilidade financeira e o crescimento económico, embora uma recuperação nas receitas de exportação dê algum apoio aos fundamentos macroeconómicos do país.

RISCO DE MOEDA

Após uma rápida depreciação monetária em 2016 e uma forte queda nas reservas cambiais, o banco central usou agressivamente as suas alavancas de política monetária. Isso ajudou a fortalecer o Metical nos últimos meses, mas um deficit fiscal amplo exercerá pressão descendente, e giros de mercado durante o exercício de reestruturação da dívida irão sustentar o risco de volatilidade cambial.

Risco do setor bancário

As pressões inflacionárias e o aperto monetário estão a prejudicar a qualidade das carteiras de empréstimos dos bancos, e a sua dependência das empresas estatais (tanto mutuários como depositantes) expõe o sistema financeiro a riscos soberanos. Como as pressões de liquidez persistem, o risco de uma crise bancária, portanto, permanecerá elevado no curto prazo.

RISCO POLÍTICO

Com a crise económica a tomar pesado tributo sobre os meios de subsistência dos moçambicanos, as tensões sociais estão a aumentar e há risco crescente de agitação. Enquanto isso, um alto nível de insegurança política decorre das estruturas paralelas de poder dentro do partido no poder, a Frente de Libertação de Moçambique (Frelimo), e uma longa disputa entre o governo e a Resistência Nacional Moçambicana (Renamo, um partido armado de oposição) sobre devoluções.

RISCO DE ESTRUTURA ECONÓMICA

A dependência dos voláteis preços das *commodities* e da agricultura irrigada pela chuva gera riscos económicos. Outros constrangimentos estruturais incluem um grande défice em conta corrente, um baixo rendimento per capita e uma dependência contínua da ajuda internacional.

CULTURA DE NEGÓCIOS

Recomendações para Negociar com o Mercado Moçambicano

- 1 Alguma discussão durante o negócio é expectável, sendo que se espera que os negociantes proponham preços bastante inflacionados aos estrangeiros, pelo que se perspetivam negociações demoradas, em que as decisões finais tardem a surgir.
- 2 Esperar que o anfitrião comece a conversa de negócios ficando o seu desfecho a cargo da pessoa hierarquicamente mais influente.
- 3 A vida em Moçambique assenta numa base comunitária e não individualista. Esta é uma das grandes máximas deste povo que tenta evoluir e desenvolver-se com uma perspetiva de cooperação e entreatajuda.
- 4 Toda a etiqueta é similar a Portugal, com indumentária conservadora, e em particular, as mulheres deverão fazer uma seleção exigente da roupa a utilizar pois poderão ser mal interpretadas.
- 5 Em ambiente comercial é onde se denota menos frontalidade, uma vez que sobre reuniões, prazos ou prestação de serviços, os moçambicanos têm tendência para responder sempre de forma afirmativa se acreditarem que é isso que a outra pessoa quer ouvir.
- 6 Não é correto recusar convites como um almoço, um jantar ou outro acontecimento semelhante.
- 7 Não é simpático que um convidado não fique para um chá ou um pequeno lanche.

| CULTURA DE NEGÓCIOS

COMUNICAÇÃO

- **Cumprimento ou Saudação:** Um aperto de mão com a mão direita é a forma mais usual de cumprimento nas mais variadas situações, no entanto, não será de estranhar que o cumprimento seja feito com as duas mãos.
- **Estilo de Comunicação:** O povo moçambicano, por norma, não gosta de expressar sentimentos ofensivos diretamente, pelo que prefere fazê-lo de forma mais cautelosa e astuta. Inversamente, no que toca a comentar características físicas e pessoais, são bastante diretos e frontais não tendo qualquer problema em dizer que alguém está mais gordo ou que não está com a roupa adequada.
- A melhor **forma de comunicar** é utilizar o título da pessoa antes do seu sobrenome, sendo que esta prática tem importância acrescida quando se contacta com um membro do governo.
- Numa reunião, primeiro deverá **cumprimentar-se as pessoas com cargos mais elevados** dentro da empresa. Comumente, uma pequena conversa casual antecede uma conversa mais formal, pelo que é recomendado perguntar sobre a saúde da pessoa ou sobre a família, antes de começar o negócio.

MERCADO
AGROALIMENTAR
MOÇAMBIQUE

O SETOR AGROALIMENTAR

A produção e a distribuição alimentares são sectores estrategicamente sensíveis em Moçambique.

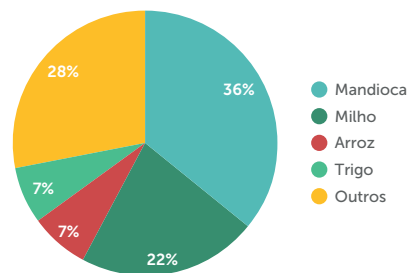
Não obstante progressos registados, a **produção e a produtividade agrária** mantêm-se a níveis insatisfatórios, registando déficits em produtos alimentares básicos como o arroz e o trigo. O Balanço Alimentar Nacional aponta ainda para a existência de défice de outros produtos: batata-reno, frango, óleo alimentar e peixe. Tendo em vista mitigar os efeitos destas situações, o Governo implementa, desde 2008, programas específicos que visam o aumento sustentado da produção de milho, arroz, trigo, mandioca, batata-reno, oleaginosas, frango e peixe.

A produção está concentrada num número restrito de culturas de rendimento (algodão, tabaco, açúcar, caju, soja mais recentemente). Ainda que se assinala algum IDE recente em novas culturas – horticultura, sésamo, manga, bananas, soja –, o sector é incapaz de alimentar o crescimento da população, ficando fortemente dependente da importação de alimentos do exterior (sobretudo da África do Sul).

Os 5 produtos de consumo básico que estruturam a dieta dos Moçambicanos:

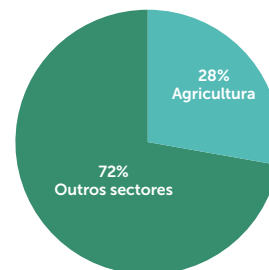
- Mandioca (de produção nacional);
- Milho (de produção nacional);
- Arroz (produção nacional e importado);
- Trigo (importado).

IMPORTÂNCIA DOS ALIMENTOS BÁSICOS NA DIETA



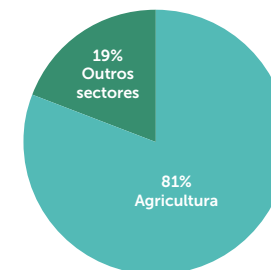
As zonas de produção alimentar situam-se a Norte e Centro (Províncias de Cabo Delgado, Niassa, Nampula, Zambézia, Tete, Sofala e Manica), enquanto que as províncias do Sul (Inhambane, Gaza e Maputo) representam zonas de deficit/ consumo.

PESO SECTOR AGRÍCOLA NO PIB



Fonte: World Economic Forum

PESO SECTOR AGRÍCOLA NO EMPREGO



A **indústria alimentar e de bebidas** de Moçambique mantém uma forte dinâmica, com particular destaque para produção de óleo, transformação de cereais, produção de produtos de pastelaria, de alimentos para animais e de bebidas.

O Plano Económico e Social (PES) 2014 prevê que a produção de alimentos e bebidas cresça na ordem dos 10%, influenciada pelo aumento da produção de óleos, transformação de cereais e produção de produtos de pastelaria e de alimentos para animais.

Principais Indústrias Agroalimentares

- Açúcar;
- Caju;
- Óleo alimentar;
- Moageiras;
- Massas alimentares;
- Bebidas;
- Rações.

A elevada importância que as autoridades moçambicanas dão ao crescimento da agricultura/ agroalimentar poderá criar margens de oportunidade para o investimento português neste sector, gerando assim novos negócios de inter-relação entre as duas economias e os respetivos sectores agroalimentares.

| O CONSUMO

O mercado interno caracteriza-se por **baixo poder de compra geral**, com grande incidência da pobreza absoluta (mais de metade da população moçambicana vive abaixo da linha da pobreza).

A maior parte da população vive no campo e **produz o básico para a sua alimentação**, com baixo grau de uso da moeda.

A população das vilas e cidades com emprego formal tem maior poder de compra e, embora muitas vezes mantenha uma ligação com o campo através de familiares que produzem e ajudam na alimentação, apresenta **maior propensão de compra** de produtos agrícolas.

Portanto, **o mercado interno situa-se principalmente nas zonas** urbanas e, em particular, na região Sul, com pequena aptidão agro-ecológica para a agricultura.

As zonas urbanas são igualmente abastecidas por importações que concorrem com a produção nacional.

As dificuldades de vias de acesso (e de escoamento) e a baixa produtividade da agricultura tornam os **produtos agrícolas nacionais pouco competitivos** relativamente às importações, com a agravante da baixa qualidade, a falta de padrões e de problemas de pesagem e embalagem.

Produtos portugueses apreciados e que começam a ter procura no mercado, especialmente na capital e por parte da comunidade de profissionais estrangeiros deslocados no país:

- Os extratos de malte, as conservas de peixes, os enchidos e produtos semelhantes de carne, miudezas ou sangue.
- O vinho, os produtos de padaria e pastelaria, a par da indústria de bolachas e biscoitos, o azeite de oliveira e derivados.

Assinalam-se ainda **oportunidades não exploradas** relacionadas com os seguintes produtos:

- Arroz;
- Trigo e mistura de trigo com centeio;
- Óleo de palma e respetivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados;
- Peixes congelados, exceto os filetes de peixes e outras carnes de peixes;
- Milho;
- Leite e nata, concentrados ou adicionados de açúcar ou de outros edulcorantes;
- Malte, mesmo torrado;
- Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, de ave.

| A DISTRIBUIÇÃO ALIMENTAR

A rede comercial moçambicana para os produtos agrícolas é constituída maioritariamente por lojas rurais, comerciantes licenciados e não licenciados (barracas, tendas e vendedores ambulantes), armazenistas, importadores e exportadores.

Muitas vezes, o mesmo comerciante realiza diversos tipos de comércio (a grosso e a retalho) no mesmo estabelecimento. No campo, este pequeno comércio é principalmente assegurado pelos vendedores ambulantes. Nos produtos em que existe o sistema de concessionários ou de exclusividade zonal, estes utilizam a sua rede comercial.

Nas zonas urbanas (em particular em Maputo) verifica-se uma presença já assinalável de supermercados de redes, nomeadamente, sul-africanas (SHOPRITE, PICK N' PAY, GAME).

A presença destas grandes cadeias de distribuição sul-africanas em Moçambique configura ameaças e oportunidades para o sector da produção e distribuição alimentar:

- Por um lado, estas cadeias transportam consigo marcas e produtos alimentares sul-africanos que se posicionam entre os mais competitivos do mundo e, conseqüentemente, uma concorrência feroz;
- Por outro lado, estas cadeias têm uma projecção continental que abre novos mercados aos produtores/ operadores que conseguirem realizar negócios com eles.

Todavia, a generalidade da rede de distribuição alimentar em Moçambique é ainda incipiente, em virtude baixo poder de compra da maioria da população, quer seja nas zonas rurais quer seja nas zonas urbanas.

É certo, porém, que a economia moçambicana, alavancada pelos megaprojetos e por um ciclo de exploração de recursos naturais que se abre, irá gerar, nas próximas décadas, um crescimento da classe média urbana, dotada de maior poder de compra e com hábitos de consumo que mudarão, seguramente, a procura por produtos alimentares.

As oportunidades sugerem um investimento no presente, que poderá começar pela exportação e presença ligeira no mercado para, a médio e longo-prazo, abrir espaço a uma presença mais forte de marcas e empresas portuguesas, exigindo, inevitavelmente, localização industrial para fazer face à feroz concorrência nacional e regional.



PONTOS FORTES

- Existência de regulamentação específica para diversos produtos agrícolas como o caju e o algodão;
- Existência de mercados e feiras, embora de modo incipiente;
- Existência de rede comercial organizada, em alguns produtos, com fomentadores e/ou indústrias e comerciantes com exclusividade zonal ou concessões.



PONTOS FRACOS

- Concorrência entre o comércio formal e informal, em prejuízo do primeiro, que tem maior carga fiscal;
- Reduzido número de comerciantes com escala;
- Fraca capacidade financeira dos comerciantes;
- Informação de mercado não chega aos principais agentes de comercialização (pequenos agricultores e comerciantes rurais).

OS DESAFIOS DO MERCADO AGROALIMENTAR

	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
PRODUÇÃO AGRÍCOLA	<ul style="list-style-type: none">• Domínio de tecnologias de produção no MINAG;• Existência de fornecedores de consumos nos centros urbanos e nos locais de maior produção.	<ul style="list-style-type: none">• Calamidades naturais cíclicas: seca, cheias e ciclones;• Conflitos de terras;• Epidemias (HIV e SIDA, tuberculose, malária, etc.);• Propensão a pragas e doenças de determinadas culturas como é o caso da mandioca e coqueiro;• Falta de um sistema financeiro que apoie a agricultura.
ESCOAMENTO E ARMAZENAGEM	<ul style="list-style-type: none">• Política geral do Governo prioriza o desenvolvimento do comércio, em geral, e do comércio rural, em particular;• Existência de ONG e outros organismos que apoiam a construção de celeiros melhorados.	<ul style="list-style-type: none">• Escassez de fundos para financiamento da armazenagem e manutenção de stocks;• Estradas e vias de acesso em mas condições e/ou com transitabilidade sazonal;• Custos de transporte elevados das zonas de produção (Centro e Norte) para as zonas de maior consumo (Sul).
PROCESSAMENTO (AGROINDÚSTRIA)	<ul style="list-style-type: none">• Crescimento da oferta das matérias primas e da procura dos produtos acabados;• Disponibilidade de energia elétrica em quase todos os distritos;• Existência de crédito para a indústria;• Existência de isenção de imposições fiscais na importação de matérias primas para as agroindústrias com mais de 20% de VAB;• Isenção de IVA no milho e nas oleaginosas de produção nacional destinadas à indústria.	<ul style="list-style-type: none">• Fraca qualidade e quantidade da matéria prima;• Sazonalidade da oferta dos produtos e dos preços;• Lei do trabalho desatualizada: salário mínimo vs remuneração por tarefa;• Elevados custos de transporte das matérias primas e dos produtos acabados;• Falta de financiamento tanto na forma de crédito comercial como de capital de risco.
DISTRIBUIÇÃO (REDE COMERCIAL)	<ul style="list-style-type: none">• Novo Regulamento de Licenciamento Comercial;• Em geral, mercado crescente tanto para as matérias primas como para os produtos acabados;• Vias de acesso disponíveis em muitas zonas de produção;• Programa de reabilitação de estradas em curso.	<ul style="list-style-type: none">• Algumas estradas terciárias e vicinais de acesso aos mercados em mau estado e de transitabilidade sazonal;• Elevados custos de transporte nas zonas rurais.

OPORTUNIDADES E CONSTRANGIMENTOS

MOÇAMBIQUE

| POTENCIAL DE MERCADO

Vasto potencial ao nível de recursos minerais e naturais.

Nos últimos anos, a economia moçambicana tem revelado uma robustez digna de realce, com a manutenção de elevados índices de crescimento económico, a uma taxa média anual superior a 8% na última década.

Localização privilegiada e estratégica do país como porta de saída e de entrada natural trocas comerciais dos seus vizinhos sem costa.

Potencial de mercado com mais de 250 milhões de consumidores, através do espaço SADC - Southern Africa Development Community.

Segunda economia africana mais atrativa, estando entre as economias do continente mais apetecíveis para os empresários.

Crescimento dos níveis de produção e participação ativa da população em diversas ações de desenvolvimento.

Crescimento do investimento estrangeiro, sinal evidente das potencialidades do país.

Progressos alcançados na facilidade de abertura de um negócio (redução do número de procedimentos necessários e do tempo para o fazer, bem como a eliminação de capital mínimo para fazer abertura da empresa).

Classe média em crescimento com aumento do poder de compra.

Facilidade de movimento de capitais.

Legislação não exige formação de parcerias para laborar no mercado moçambicano.

| OPORTUNIDADES DETETADAS

BENS DE CONSUMO

Os produtos alimentares, incluindo a indústria das bebidas com destaque para o vinho, têm grande probabilidade de êxito pois ainda não existe uma presença efetiva deste grupo de bens no mercado moçambicano, ou seja, é uma fileira muito pouco explorada por agentes portugueses.

TURISMO

- Linha de Costa com 2.515 km;
- Oportunidades para vários tipos de turismo;
- Sistema de Reservas, Parques e Coutadas bem desenvolvido e com paisagens díspares;
- Beleza natural;
- Excelentes condições climatéricas.

SETOR PRIMÁRIO E AGROINDÚSTRIA

Agricultura, Silvicultura e Pecuária:

- 36 Milhões de hectares de terra arável e só cerca de 12% cultivado;
- 3,3 Milhões de hectares de terra irrigável e apenas 1% está a ser utilizado;
- Clima propício ao cultivo de uma grande variedade de culturas.

Pescas e Aquicultura:

- Linha de costa extensa, que permite uma excelente pesca costeira;
- Excelentes condições para práticas aquícolas, com destaque para o camarão.

Agroindústria:

- Uma das grandes áreas de aposta do governo moçambicano;
- Política de substituição de importações, em paralelo com grandes incentivos à exportação.

| ACESSO AO MERCADO

REGIME DE IMPORTAÇÃO

Como membro da União Europeia, o Luxemburgo faz parte iNão obstante a importação não estar sujeita, como regra, a restrições especiais, existem produtos proibidos (previstos no Decreto n.º 34/2009, de 6 de Julho, que define as regras gerais do desembaraço aduaneiro de mercadorias):

- Mercadorias com marcas de fabrico, de comércio ou de proveniência falsas (ex.: livros; obras artísticas; cassetes; suportes magnéticos (CD); e outras mercadorias quando sejam de edições contrafeitas);
- Objetos, fotografias, discos, gravações de som e/ou imagem e fitas cinematográficas de material pornográfico ou outros materiais que forem julgados ofensivos da moral e dignidade pública;
- Imitações de formas de franquia postal usadas no País;
- Medicamentos e produtos alimentares nocivos à saúde pública;
- Produtos alimentares nocivos à saúde pública, que não possam ser reprocessados para outros fins;
- Bebidas alcoólicas destiladas que contenham essência ou produtos químicos reconhecidos como nocivos, tais como: absinto; aldeído benzóico; badia; éteres silicitos; hisopo; e tuinana;
- Estupefacientes e substâncias psicotrópicas, exceto quando importadas para usos hospitalares;
- Outras mercadorias cuja proibição de importação seja estabelecida por legislação especial.

PRODUTOS EXPORTADOS PARA ESTE MERCADO SUJEITOS A INSPEÇÃO PRÉ-EMBARQUE

- Carnes, das posições pautais 0207.12, 0207.14, 0207.25, 0207.27, 0207.33, 0207.36;
- Farinhas, da posição pautal 1102;
- Óleos alimentares, das posições pautais 1507, 1508, 1511, 1512, 1513 e 1515;
- Açúcares, da posição pautal 1701;
- Cimento, da posição pautal 2523;
- Produtos químicos (Capítulos 28 e 29);
- Medicamentos (Capítulo 30);
- Pneus novos e usados, das posições pautais 4011 e 4012, respetivamente;
- Veículos, das posições pautais 8701 a 8705 e 8711.

SÍNTESE DE MERCADO

MOÇAMBIQUE

AS TERRAS ALTAS DE PORTUGAL E O MERCADO DE MOÇAMBIQUE – UMA SÍNTESE

1

Mercado moçambicano é diferente dos outros mercados africanos, apresentando características únicas.

2

O mercado exige uma visão estratégica de médio prazo: aproveitar o ciclo económico, respeitar os ritmos e apostar numa relação de continuidade.

3

Estar presente e descolar-se ao país durante o tempo necessário é uma condição necessária para ter sucesso.

4

Ter cuidado com a intermediação, fazendo uma seleção rigorosa para uma parceria no mercado.

5

Contratar um bom gabinete de advogados local, podendo usufruir de parcerias existentes com advogados portugueses.

6

Estabelecer uma relação próxima com o Centro de Promoção e Investimento (CPI).

7

Desenvolver uma forte rede de contactos para obter licenciamentos e financiamentos.

8

Moçambique é membro associado da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), permitindo usufruir de vantagens relacionadas com o acesso a outros mercados.

9

A indústria alimentar e de bebidas de Moçambique mantém uma forte dinâmica, com particular destaque para a produção de óleo, transformação de cereais, produção de produtos de pastelaria, de alimentos para animais e de bebidas.

10

Oportunidade de instalação: 36M ha terra arável + Clima tropical e subtropical com solos férteis e precipitação abundante + Rios que oferecem enorme potencial de irrigação.

11

As dificuldades logísticas, externas e internas, serão as mais difíceis de resolver. No entanto, existem operadores com rede montada e larga experiência.

12

O produto português é muito bem visto e apreciado ao contrário da sobrançeria e da soberba.

FICHA TÉCNICA

PROJETO

Terras Altas de Portugal – Novos Horizontes

PROMOTORES

AEBB – Associação Empresarial da Beira Baixa

NERGA – Associação Empresarial da Região da Guarda

AIRV – Associação Empresarial da Região De Viseu

NERVIR – Associação Empresarial de Vila Real

NERBA – Associação Empresarial do Distrito de Bragança

DESIGNAÇÃO

Kit ABC Mercado: Moçambique

EQUIPA

Luís Ferreira

Amadeu Martins

Gráficos Associados



Birds & Trees

© 2017

Esta iniciativa é parte integrante da Ação Coletiva "Terras Altas de Portugal – Novos Horizontes", projeto inserido no Compete 2020 – Sistemas de Apoio a Ações Coletivas "Internacionalização", cofinanciado pelo Estado Português e pela União Europeia.

Cofinanciado por:

