

# Moçambique

Ficha de Mercado



## Índice

1. Moçambique: Perfil de Mercado .....	2
1.1 Indicadores Chave .....	2
1.2 Perfil Geral .....	3
1.3 Situação Económica .....	6
1.4 Caracterização do tecido empresarial e dos setores de atividade .....	8
1.5 Estádio de Desenvolvimento e Índice de Competitividade .....	12
1.6 Relações bilaterais Portugal/Moçambique .....	13
1.7 Parceiros comerciais .....	20
1.8 Condições Legais de Acesso ao Mercado .....	23
1.9 Síntese Estratégica .....	31
2. Despiste de Oportunidades .....	32
2.1 Oportunidades de negócio no mercado Moçambicano .....	32
2.2 O setor agroindustrial .....	35
2.3 Produtos Portugueses em Moçambique .....	44
3. Uma visão prática sobre os negócios em Moçambique .....	47
3.1 Como desenvolver negócios .....	47
3.2 Cultura de negócios .....	51
3.3 Dicas e Curiosidades para vender e investir em Moçambique .....	53
3.4 O que é importante ter em conta numa relação negocial com o mercado moçambicano ..	56
3.5 O novo regime do investimento privado – Aspetos a reter .....	57
3.6 Tributação em Moçambique .....	59

## 1. MOÇAMBIQUE: PERFIL DE MERCADO

### 1.1 INDICADORES CHAVE

**Área:** 799.380 km<sup>2</sup>

**População:** 24,5 milhões de habitantes (estimativa 2012 - EIU)

**Densidade Populacional:** 30,6 hab/ km<sup>2</sup>

**Designação Oficial:** República de Moçambique

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

**Primeiro-Ministro:** Alberto Vaquina

**Capital:** Maputo

**Principais cidades:** Nampula (576 mil); Beira (442 mil); Chimoio (273 mil); Nacala (230 mil); Quelimane (213 mil); Tete (182 mil) e Pemba (175 mil)

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

**Língua:** A língua oficial é o português, mas são falados diversos dialetos africanos (Makua-Lomwe, Tsonga e Sena-Nyanja)

**Unidade Monetária:** Metical (MZN)

**Taxa de Câmbio:** 1 EUR = 40,57 MZN (Banco de Portugal – janeiro 2013)

**Risco de Crédito:** 6 (Cosec, Dezembro 2012)



## 1.2 PERFIL GERAL

### Posicionamento estratégico

Moçambique apresenta-se como uma nação de sucesso entre as novas economias emergentes, nomeadamente quando inserida no contexto da África Austral. Grande parte deste sucesso advém do seu potencial como fornecedor de energia para esta região de África. Apoiar-se igualmente no facto de ser um país com recursos naturais em abundância, entre os quais importa destacar o potencial hidroelétrico, 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.

Na verdade, até ao início da última década os produtos agrícolas e da pesca dominavam as exportações moçambicanas. Todavia, a partir de 2001 tem-se vindo a assistir a uma alteração substancial do perfil das exportações do país já que, em 2010, os dados oficiais indicam que as principais exportações tenham sido de alumínio (51,7% do total) e por combustíveis (20%), com os grandes projetos a serem responsáveis pela grande fatia.

Assim, é inegável a localização privilegiada e estratégica do país como porta de saída e de entrada natural das exportações e importações dos seus vizinhos sem costa, como é o caso do Zimbabwe, Zâmbia e Malawi.

### Confiança dos analistas internacionais

Embora os números traduzam uma clara recuperação da economia moçambicana, a verdade é que esse fato poderia não ser transposto para a confiança que os diversos agentes possuem no país. No entanto, também as agências de notação financeira demonstram elevados índices de confiança na economia do país.

De entre as agências, destaca-se a Fitch que recentemente reafirmou o *rating* de B da dívida do país, atribuindo um *Outlook* estável à economia nacional. Tal como referido por Purvi Harlalka num documento publicado em Agosto de 2011, “a *dinâmica de crescimento permanece forte (entre 7% e 8% ao longo do período 2011 e 2013)*”. Mais ainda, vários especialistas apontam para que o crescimento da economia moçambicana venha a ser maior do que aquele projetado por entidades como o Governo, o FMI e a Fitch.

Esse otimismo deve-se, em grande medida, à injeção de uma grande quantidade de capital (na ordem dos 15 mil milhões a 20 mil milhões de dólares) na economia através de um conjunto de projetos já implementados no terreno ou em análise pelas autoridades nacionais.

### Papel determinante no desenvolvimento da África Austral

Pela via da sua participação na Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (em inglês SADC, *Southern Africa Development Community*) – um mercado que agrega mais de 250 milhões de consumidores. A posição dominante que assume neste contexto, permite-lhe ter um incremento nas relações comerciais com alguns países, nomeadamente com a África do Sul.

O fato de vir a assumir a presidência deste organismo em Agosto de 2012, poderá, assim, marcar uma nova era no desenvolvimento do país.

### País de oportunidades

Moçambique é um dos países da África Subsariana com nível de risco para as empresas mais baixos e que advém em grande medida do processo de reformulação que tem vindo a sofrer. Desde o término

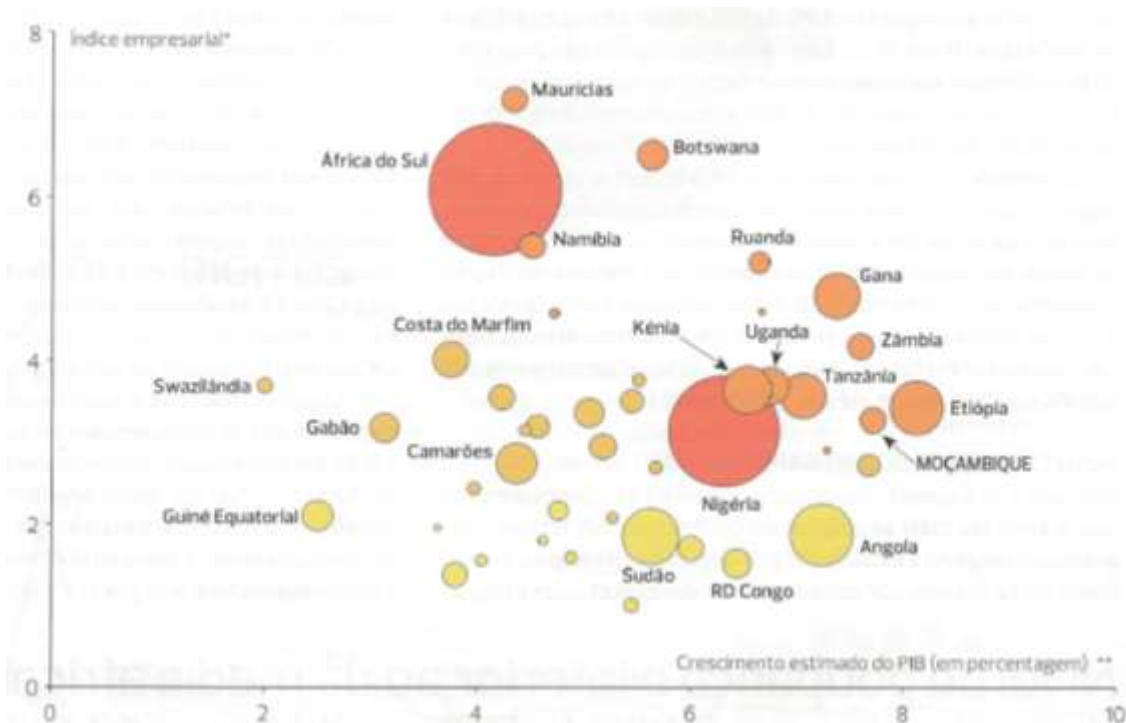
da Guerra Civil em 1992, o país tem vindo a crescer de forma acelerada, com a inflação em sentido descendente e com apoios do Banco Mundial.

Por este enquadramento, pelo posicionamento geográfico e pelos recursos próprios que possui, existem um conjunto de setores que se podem revelar de grande importância estratégica para investidores: prospeção de recursos minerais, imobiliário, hotelaria, agricultura, comércio e restauração, construção civil e obras públicas, consultoria, indústria farmacêutica, máquinas, material elétrico e eletrónico e tecnologias de informação são alguns desses setores a merecer especial atenção.

**Dos mais atrativos de África**

De acordo com o Rand Merchant Bank, a economia moçambicana cota-se com a segunda economia mais promissora do continente africano, logo atrás da Etiópia. É, assim, uma das economias do continente mais apetecíveis para os empresários.

Esta constatação fica evidente no gráfico seguinte onde a dimensão dos círculos representa a dimensão da economia em 2010 medido em paridade do poder de compra.



Fonte: Revista Exame, Edição Especial, Dezembro 2011

**Projetos de investimento público até 2014**

Entre as prioridades do executivo até ao ano de 2014 estão um conjunto de projetos destinados a 6 grandes áreas. Entre estas, aquela que absorve maior quantidade de dinheiro previsto é a dos transportes e comunicações (8,6 mil milhões de dólares), contando com projetos como a construção de três hubs portuários (Nacala, Tete e Pemba) e a construção do Porto Dabela avaliado em 7.400 milhões de dólares.

A aposta na indústria transformadora (com a produção de pasta e papel), na energia (através da construção de algumas centrais hidroelétricas e da linha de transporte Tete-Maputo), bem como nas indústrias extrativas, concentram ainda mais de 17 mil milhões de dólares a serem investidos, de forma agregada. Neste contexto, os projetos no âmbito da indústria transformadora absorverão 7,4 mil milhões de dólares.

Por último, as áreas de água e saneamento (concretamente com a previsão da construção de 5 barragens) e da agricultura e florestas (com a aposta na produção alimentar e florestal), representarão investimentos a rondar os 4 mil milhões de dólares.

### Integração Regional e Internacional

Organização	Países Participantes
Organização das Nações Unidas	192 países, incluindo Moçambique
Organização Mundial do Comércio	153 países, incluindo Moçambique
Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral	África do Sul, Angola, Botswana, Ilhas Maurícias, Lesoto, Madagáscar, Malawi, Moçambique, Namíbia, República Democrática do Congo, Seicheles, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbabué
Banco Africano de Desenvolvimento	53 países africanos, incluindo Moçambique
União Africana	52 países, incluindo Moçambique
Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento	194 países, incluindo Moçambique
Banco Islâmico de Desenvolvimento	56 países, incluindo Moçambique
Organização Mundial de Saúde	193 países, incluindo Moçambique
Comunidade dos Países de Língua Oficial Portuguesa	Angola, Brasil, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique, Portugal, São Tomé e Príncipe e Timor-Leste (membros); Guiné Equatorial, Maurícia e Senegal (observadores)

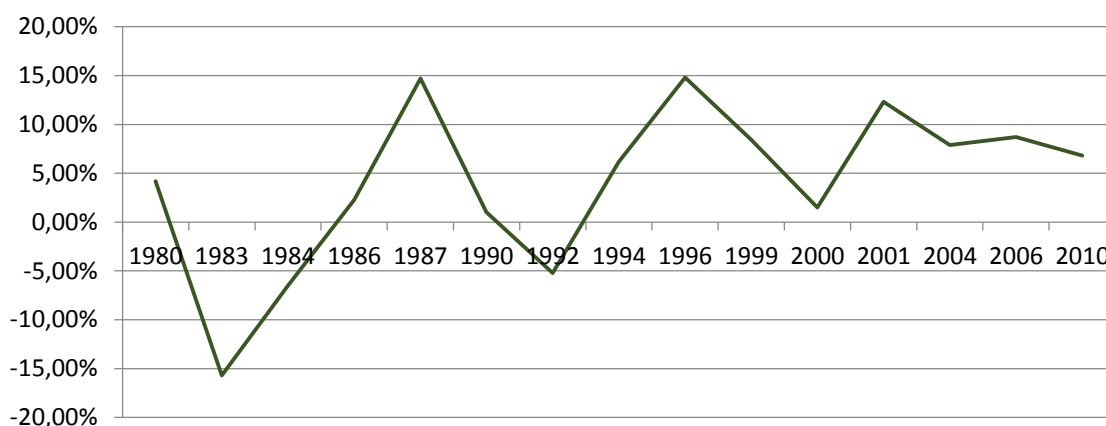
Fonte: AICEP Portugal

### 1.3 SITUAÇÃO ECONÓMICA

O ano de 2011 pode ser considerado o ponto de viragem na economia moçambicana, com a primeira exportação no exterior 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 da década de 90 que Moçambique tem crescido acima da média dos países da África Subariana. Na verdade, só entre 2000 e 2010, a economia cresceu a um ritmo médio anual a rondar os 8%. De acordo com o FMI, até 2016, o país deverá continuar a crescer, em média, 7,68% ao ano, passando a figurar no lote dos três países africanos que mais crescerão neste período.

EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO PRODUTO INTERNO BRUTO EM MOÇAMBIQUE



Fonte: Fundo Monetário Internacional, FMI

Tal como fica evidente no gráfico acima apresentado, Moçambique tem sido um país caracterizado por períodos de maior fulgor que se seguem a períodos de abaixamento significativo. Olhando um pouco a história de Moçambique, o ano de 1980 marca o início da guerra civil ao país, destruindo pontes, estradas, escolas e hospitais.

Após este ano, e durante os dez anos que lhe seguiram, Moçambique passou por momentos menos positivos e que se traduziram dos períodos mais negativos da história da nação. Assim, em 1983 o PIB regista uma taxa de crescimento negativa de 15,7% devido a problemas como a seca e a fome. É também por esta altura que o governo se vê obrigado a abrir as portas ao Ocidente em troca do auxílio financeiro.

O ano de 1987 marca o recebimento da primeira parte do apoio por parte do FMI, passando a moeda moçambicana a estar vinculada apenas às flutuações do dólar americano. Após novo período de decréscimo na economia, o ano de 1996 marca novo pico positivo no crescimento da economia do país, chegando a taxa de crescimento do PIB aos 14,78% neste ano que, simultaneamente, marcou a adesão do país à Comunidade dos Países de Língua Portuguesa.

Em 2001 a dívida externa moçambicana é perdoada em 95% por parte dos seus credores, tendo já havido um perdão de 80% e depois de 90%. Desde então, a taxa de crescimento do PIB nunca baixou dos 6%, tendo chegado aos 6,81% em 2010. O ano de 2011 terminou com um crescimento do Produto Interno Bruto a rondar os 7,2%.



De acordo com as previsões do Fundo Monetário Internacional, a economia do país deverá continuar a crescer a um ritmo bastante interessante, isto é, a uma taxa média anual de 7,7% entre 2011 e 2015. Para além deste facto – já de si relevante –, imporá sublinhar a expectativa de decréscimo na taxa de inflação média anual dos 10,8% para os 7,2% em 2012.

Adicionalmente, especialistas do Fundo Monetário Internacional colocam o país entre os dez países do mundo que mais crescerão até 2016, estando ainda entre as três economias africanas com maior pujança nos próximos cinco anos. Na sequência da deslocação dos técnicos do FMI no âmbito da terceira revisão do programa trienal “Instrumento de Apoio Político” (*Policy Support Instrument – PSI*), foi referido que *“Moçambique permanece imune à queda das perspectivas económicas globais. A economia nacional pode crescer 7,2% este ano e acelerar ainda mais a médio prazo, suportado pelo investimento público e pelos megaprojetos nos recursos naturais.”*

Também em sentido favorável permanecem as contas públicas do país que se mantêm estáveis ao longo dos últimos tempos. Observando os valores, constata-se que entre 2004 e 2010, os governos foram capazes de reduzir uma dívida pública equivalente a 81% do PIB em 2005 para 37,8% do PIB no final do ano transato. Dados publicados na revista Exame de Janeiro de 2012, salientam ainda o facto de o ano de 2010 ter terminado com um défice orçamental de apenas 3,9% do PIB, permitindo que o Estado possua, nos dias de hoje, reservas em montante suficiente para suprir 4,6 meses de importações de bens e serviços.

De seguida apresenta-se um quadro-resumo com os principais indicadores macroeconómicos:

**PRINCIPAIS INDICADORES MACROECONÓMICOS DE MOÇAMBIQUE (2009 - 2014)**

	2009 <sup>a</sup>	2010 <sup>a</sup>	2011 <sup>b</sup>	2012 <sup>c</sup>	2013 <sup>c</sup>	2014 <sup>c</sup>
<b>PIB a preços de mercado (10<sup>9</sup> USD)</b>	9,8	9,6	11,9	15,7	18,1	19,3
<b>PIB per capita em PPP (USD)</b>	888	941 <sup>b</sup>	1.001	1.082	1.171	1.245
<b>Crescimento real do PIB (Var.%)</b>	6,4	7,2 <sup>b</sup>	7,2	8,0	8,5	8,0
<b>Saldo do setor público (% do PIB)</b>	-5,4	-3,7 <sup>b</sup>	-3,7	-3,6	-2,6	-7,1
<b>Dívida pública (%do PIB)</b>	38,0	42,1 <sup>b</sup>	41,8	38,2	35,9	41,4
<b>Saldo da balança corrente (10<sup>6</sup> USD)</b>	-1.171	-1.113 <sup>b</sup>	-1.422	-1.720	-1.846	-3.810
<b>Consumo Privado (Var. %)</b>	0,5	1,1 <sup>b</sup>	6,6	6,3	6,8	7,8
<b>Taxa de inflação (média)</b>	3,0	13,0	11,7	7,0	6,0	5,7

Notas: (a) Valores efectivos; (b) Estimativas; (c) Previsões

Fonte: The Economist Intelligence Unit



## 1.4 CARACTERIZAÇÃO DO TECIDO EMPRESARIAL E DOS SETORES DE ATIVIDADE

Tal como referido anteriormente, 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, são alguns exemplos concretos de setores onde Moçambique pode representar um papel extremamente relevante.

Adicionalmente, o setor da energia tem sido um verdadeiro fator de atração ao investimento direto estrangeiro, podendo constituir-se como uma âncora para incrementar os fluxos de investimento em direção ao país. Pela abundância e pelo potencial de procura que possuem, estes setores representam uma aposta forte e inequívoca por parte das autoridades moçambicanas.

### Energia

A hidroeletricidade constitui-se como a principal fonte de produção de energia em Moçambique, sendo a Eletricidade de Moçambique (EDM), uma empresa pública, a responsável pela sua distribuição. Devido em grande medida à proximidade geográfica, África do Sul é um dos principais clientes e a crescente procura por parte deste país bem como do mercado doméstico, conduziu à prossecução de projetos de expansão da rede de produção e de duas centrais de carvão.

Na área da refinação salienta-se a existência de dois projetos de construção em Nacala que estão ao encargo da Ayr Logistics (empresa americana) e da empresa moçambicana Matutuine. Por fim, no que concerne à distribuição de água, sabe-se que o Governo se encontra atualmente a rever a legislação, visando permitir a entrada de operadores privados no setor.

### Transportes e comunicações

Tal como acontece com outros setores de atividade, verifica-se que também no domínio dos transportes e comunicações, o país se encontra num esforço notório de reconstrução.

Assim, as infraestruturas de transporte, nomeadamente as ferroviárias e as rodoviárias, constituem-se como elementos centrais em todo o trabalho de recuperação de Moçambique. Para além de serem um garante de qualidade, contribuem para facilitar o acesso ao mar dos países vizinhos como o Malawi (através do porto de Nacala), o Zimbabwe (pela Beira) e a África do Sul por Maputo.

Por outro lado, no que diz respeito ao setor das telecomunicações, a Telecomunicações de Moçambique é a empresa pública que domina o setor da rede fixa, contando com uma carteira de aproximadamente 80 mil clientes. Adicionalmente, possui uma posição maioritária no operador de rede móvel mcel.

Da edição de Janeiro de 2012 da revista Exame, é possível observar as taxas previstas de crescimento do setor em 2012 para as diferentes áreas:

**TRANSPORTES E COMUNICAÇÕES: TAXAS PREVISTAS DE CRESCIMENTO PARA 2012**

Setor	Taxa de crescimento (2012), em %
<input type="checkbox"/> Ferroviário	<input type="checkbox"/> 81,2%
<input type="checkbox"/> Serviços anexos e auxiliares dos transportes	<input type="checkbox"/> 31,1%
<input type="checkbox"/> Transportes por água	<input type="checkbox"/> 28,6%
<input type="checkbox"/> Comunicações	<input type="checkbox"/> 15,4%
<input type="checkbox"/> Rodoviário	<input type="checkbox"/> 11,4%
<input type="checkbox"/> Transportes aéreos	<input type="checkbox"/> 8,1%
<input type="checkbox"/> Oleodutos e gasodutos	<input type="checkbox"/> 7,1%

**Recursos minerais**

Moçambique é considerado um país privilegiado devido à grande quantidade de recursos naturais e minerais que tem à sua disposição. Da capacidade em aproveitá-los e usá-los enquanto alavanca de crescimento residirá grande parte do sucesso do futuro.

Um terço do território do país é caracterizado por seis bacias sedimentares: Rovuma, Moçambique, Maniamba, Baixo Zambeze, Meio do Zambeze e Lago Niassa. São 12 os contratos de concessão de petróleo (cinco em Rovuma e sete na bacia de Moçambique), e sete companhias operadoras de países como a Noruega, a Itália, a Malásia, o Canadá, os Estados Unidos e a África do Sul.

No que diz respeito à exploração de carvão, são três os projetos de investimento. Um deles, localizado em Moatize (Tete), está a ser liderado pela brasileira Vale, estimando-se que o ano de 2014 marque a produção de 11 milhões de toneladas. Também em Tete, se situa outro dos projetos liderado pela Beacon Hill (empresa inglesa) e, por último, sublinha-se o projeto da australiana Riversdale em Benga que espera vir a produzir 2 milhões de toneladas de carvão exportável por ano.

Além de pedras preciosas como o quartzo, o ouro manifesta-se como um recurso extremamente precioso para a economia local, tal como sucede com o titânio. Por fim, importa também realçar a capacidade que o país apresenta no segmento das areias pesadas cuja produção ronda as 800 mil toneladas por ano de ilmenite, 50 mil toneladas de zircão e 18 mil toneladas de rútilo.

**Indústria transformadora**

Observando a estrutura de atividade de Moçambique, fica perceptível o elevado peso que o setor primário ainda possui na economia do país. Ainda assim, este fato tem vindo a alterar-se ligeiramente à medida que o setor secundário adquire um peso crescente que advém, em grande medida, do acréscimo no número de projetos de investimento estrangeiro no setor.

Entre estes destaca-se o projeto Mozal que representa um grande investimento na área dos alumínios. No entanto, começam a despertar outros projetos em setores como os materiais de construção, a alimentação e bebidas ou os têxteis. Adicionalmente, a produção de cimento poderá triplicar até 2013, permitindo satisfazer a procura do mercado de construção. As taxas de crescimento previstas para a indústria transformadora para 2012 são as seguintes:

**INDÚSTRIA TRANSFORMADORA: TAXAS PREVISTAS DE CRESCIMENTO PARA 2012**

Setor	Taxa de crescimento (2012), em %
<input type="checkbox"/> Têxteis	<input type="checkbox"/> 13,1%
<input type="checkbox"/> Artigos de borracha e material plástico	<input type="checkbox"/> 9,7%
<input type="checkbox"/> Alimentação e bebidas	<input type="checkbox"/> 6%
<input type="checkbox"/> Produtos químicos	<input type="checkbox"/> 5,6%
<input type="checkbox"/> Mobiliário e de colchões	<input type="checkbox"/> 4,5%
<input type="checkbox"/> Tabaco	<input type="checkbox"/> 4,2,%
<input type="checkbox"/> Vestuário	<input type="checkbox"/> 3,6%
<input type="checkbox"/> Transporte	<input type="checkbox"/> 3,6%
<input type="checkbox"/> Edição, impressão e reprodução	<input type="checkbox"/> 2,5%
<input type="checkbox"/> Calçado	<input type="checkbox"/> 2,1%

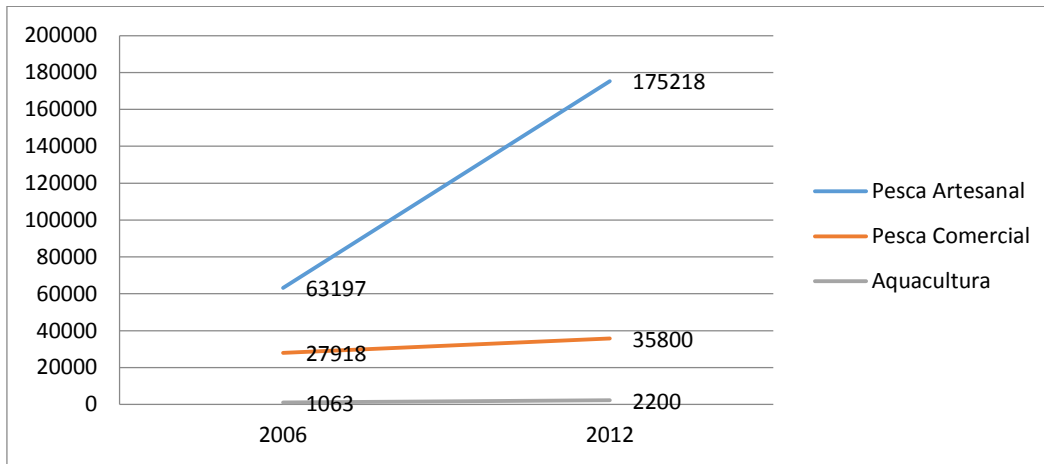
**Agricultura e agroindústria**

A agroindústria constitui-se como um dos eixos fundamentais da economia moçambicana já que 80% da população sobrevive dos rendimentos associados à atividade agrícola. As características e recursos naturais de Moçambique fazem com que a agroindústria no país seja um dos setores mais atrativos para investimentos externos.

Possuindo uma área arável a rondar os 36 milhões de hectares que apresenta uma grande diversidade de solos e variações climáticas, Moçambique tem um imenso potencial no que concerne a produção de vários bens alimentares. Entre estes, destaque para o milho, o arroz, a soja, o gergelim, o amendoim, o feijão, o girassol, o açúcar, os citrinos, a banana, o caju, co chá, o café e a cevada. Adicionalmente, o tabaco, a madeira e o papel são também indústrias com forte potencial de expansão.

Nas pescas e aquacultura, a extensão da costa (a rondar os 2.750 quilómetros) e a zona económica exclusiva – com 586 mil quilómetros de superfície, conferem uma extrema diversidade de recursos pesqueiros. As cinco províncias costeiras – Nampula, Zambézia, Sofala, Mauto e Inhambane – são as mais dinâmicas na produção artesanal, enquanto Tete e Niasse evidenciam-se na produção em águas interiores.

PRODUÇÃO, VALORES EM TONELADAS



Fonte: Proposta PES 2012

**Turismo**

O turismo apresenta-se como um dos setores de atividade com maior potencial de crescimento face ao atual desempenho. Recentemente, Fernando Sumbana, ministro do Turismo de Moçambique, anunciou que as receitas do Estado com o turismo atingiram os 191 milhões de dólares (2,5% do PIB).

Ainda que seja um valor aceitável, dado o potencial existente no país, torna-se evidente o espaço que existe para acrescentar valor. Visando promover este setor, está previsto um conjunto de projetos-âncora que totalizam os 1,2 mil milhões de dólares e que visam estimular o investimento nos seguintes locais:

- Inhassoro (província de Inhambane);
- Reserva de Gilé (província da Zambézia);
- Ilhas Epidendron e Casuarina (província da Zambézia);
- Ilhas Crusse e Jamali (província de Nampula);
- Reserva Especial de Maputo (província de Maputo).

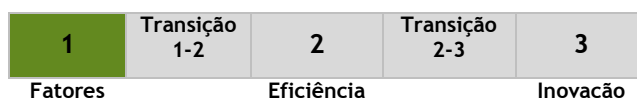
Neste contexto, torna-se particularmente relevante abordar o turismo de luxo onde pontificam os projetos Arco-Norte (financiado pela agência norte-americana USAID) e Âncora, que estão em desenvolvimento nas províncias de Nampula, Cabo Delgado e Niassa e em Inhambane.

## 1.5 ESTÁDIO DE DESENVOLVIMENTO E ÍNDICE DE COMPETITIVIDADE

Do relatório de Competitividade Global de Desenvolvimento publicado pelo World Economic Forum referente ao período de 2013/2014, observar-se que Moçambique se encontra na posição 137 de 148 países, tendo subido uma posição relativamente ao período anterior.

Entre os diversos vetores analisados, o país obteve uma média de 3,3 numa escala que vai do 0 ao 7. Entre os fatores que mais contribuem negativamente para este valor, encontram-se a qualidade das infraestruturas moçambicanas, o ensino e formação superior e o grau de inovação reduzido que o país continua a apresentar.

### Estádio de desenvolvimento

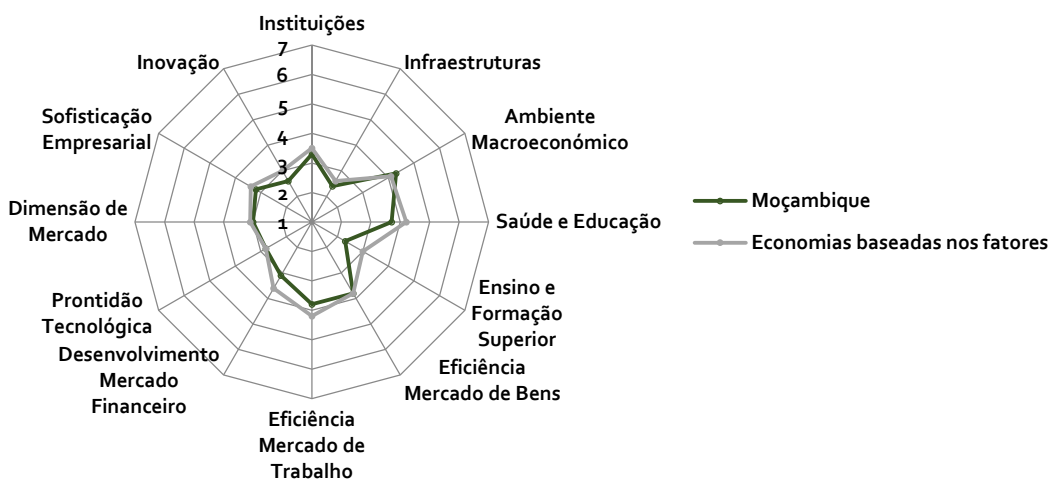


Fonte: The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum

Em termos de estágio de desenvolvimento, o World Economic Forum destaca três grandes fases, estando Moçambique posicionada no primeiro desses estádios. Assim, é um país que se destaca por assentar nos fatores e que se deve ao fraco posicionamento que o país ainda possui na grande maioria dos vetores. Tal como acima enunciado, infraestruturas, grau de inovação e qualidade do ensino e formação superior, constituem-se como os pilares onde é necessário melhorar com maior premência.

Por seu turno, ainda que a classificação não seja muito elevada, os vetores nos quais o país apresenta um valor acima dos 50% (ou seja, superior a 3,5), são apenas o ambiente macroeconómico, a eficiência no mercado de bens, a eficiência no mercado de trabalho e a educação e saúde primária.

### Índice de competitividade



## 1.6 RELAÇÕES BILATERAIS PORTUGAL/MOÇAMBIQUE

### Comércio

Não é apenas no domínio dos investimentos que Moçambique tem vindo a adquirir uma importância crescente na relação com países externos e, mais concretamente, com Portugal. Se em 2010 Moçambique se cotava como o 35º cliente português, em 2011 essa posição saiu reforçada passando para a 26ª posição com uma quota de 0,51% das exportações portuguesas. Quando enquadrado no contexto dos países de língua oficial portuguesa, o país surge, em 2011, como terceiro cliente, a seguir a Angola e a Cabo Verde.

Segundo dados publicados pelo International Trade Center (ITC), a quota de mercado de Portugal no contexto das importações moçambicanas fixou-se em 4,3% em 2010, sendo o valor mais elevado dos últimos anos. Portugal constituiu-se, assim, enquanto quarto principal fornecedor do país.

Observando os grupos de produtos mais exportados para Moçambique, é notória a evolução – positiva e negativa – de algumas tipologias de produtos. Assim, as máquinas e aparelhos continuam a ser os produtos com maior quota de exportação, representando 37,5% do total das exportações. O segundo lugar é ocupado pelos metais comuns que ultrapassaram as pastas celulósicas e papel que, em 2007, ocupavam o segundo lugar. No terceiro posto situam-se os veículos e outro material de transporte com uma quota de 9,2%.

#### EXPORTAÇÕES DE PORTUGAL PARA MOÇAMBIQUE POR GRUPOS DE PRODUTOS

Grupos de Produtos	2007 (10 <sup>3</sup> EUR)	2010 (10 <sup>3</sup> EUR)	2011 (10 <sup>3</sup> EUR)
1. Máquinas e Aparelhos	26.644	49.828	81.843
2. Metais Comuns	7.266	16.883	23.515
3. Veículos e Material de Transporte	1.872	5.017	20.107
4. Alimentares	9.483	13.103	17.368
5. Pastas Celulósicas e Papel	12.884	13.481	13.526
13. Matérias Têxteis	990	1.711	2.017
14. Vestuário	1.311	1.378	1.901
15. Calçado	1.079	834	1.170
16. Peles e Couros	267	310	624
17. Outros Produtos	4.758	7.850	11.981

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Por seu turno, no que concerne às exportações moçambicanas com destino a Portugal, os dados disponibilizados pelo Instituto Nacional de Estatística, revelam que, no ano de 2011, Moçambique posicionou-se como o 62º principal fornecedor de Portugal. Quando comparado com o ano de 2007, percebe-se a subida de importância de Moçambique nos fluxos comerciais de Portugal (passando de 71º para o lugar 62).

Ao contrário do que sucede no grupo de produtos exportados, as importações originárias de Moçambique são claramente mais concentradas do que as exportações portuguesas para o mercado. Assim, os grupos dos produtos alimentares e agrícolas representaram, em 2011, 72,1% do total importado. De sublinhar o facto de, entre 2007 e 2011, estes dois grupos terem trocado de posição.

Por seu turno, o grupo aqui representado por “Outros produtos” diz respeito, na totalidade, à importação de tabaco não manufacturado.

**IMPORTAÇÕES DE PORTUGAL COM ORIGEM MOÇAMBIQUE, POR GRUPOS DE PRODUTOS**

Grupos de Produtos	2007 (10 <sup>3</sup> EUR)	2010 (10 <sup>3</sup> EUR)	2011 (10 <sup>3</sup> EUR)
<b>1. Alimentares</b>	7.226	15.640	20.707
<b>2. Agrícolas</b>	15.173	11.129	9.553
<b>3. Matérias Têxteis</b>	1.061	340	2.304
<b>4. Máquinas e Aparelhos</b>	94	300	205
<b>5. Minerais e Minérios</b>	35	49	79
<b>13. Veículos e outro mat. transporte</b>	56	0	4
<b>14. Pastas celulósicas e papel</b>	3	2	2
<b>15. Calçado</b>	0	6	0
<b>16. Combustíveis minerais</b>	0	3	0
<b>17. Outros produtos</b>	1.582	47	9.033

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Historicamente, a balança comercial luso-moçambicana é favorável a Portugal. O ano de 2011 registou o valor mais elevados dos últimos anos, com um saldo positivo na ordem dos 176 milhões de euros, correspondendo a um coeficiente de cobertura das importações pelas exportações de 519%.

Este aumento significativo foi provocado não pela descida das importações entre 2010 e 2011, mas pela subida exponencial das exportações portuguesas em direção a Moçambique, tal como comprova a tabela seguinte.

**TROCAS COMERCIAIS ENTRE PORTUGAL E MOÇAMBIQUE (10<sup>3</sup> EUR)**

	2008	2009	2010	2011
<b>Portugal exportações Moçambique</b>	92.358	120.883	150.939	217.977
<b>Portugal exportações Mundo</b>	38.525.000	39.201.000	32.021.000	36.889.000
<b>Peso Moçambique</b>	<b>0,24%</b>	<b>0,31%</b>	<b>0,47%</b>	<b>0,59%</b>
<b>Portugal importações Moçambique</b>	33.687	42.800	29.184	41.983



Portugal importações Mundo	57.731.000	62.186.000	49.815.000	55.084.000
Peso Moçambique	0,06%	0,07%	0,06%	0,08%
Saldo Portugal-Moçambique	58.671	78.083	121.755	175.994
Coefficiente de Cobertura (%)	274,2%	282,4%	517,2%	519,2%

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

A importância das trocas comerciais entre Portugal e Moçambique ficou evidente na tabela anterior. Esta evolução tem tido reflexos nas posições relativas que Moçambique ocupa quer como cliente, quer enquanto fornecedor.

Assim, se em 2007 o país se cotava apenas como o 35º principal cliente português, no ano transato fixou-se enquanto 26º cliente mais relevante no que concerne a trocas comerciais. Já no que concerne ao fornecimento de bens, Moçambique foi, no ano de 2011, o 62º principal fornecedor nacional (registando uma subida de 9 lugares entre 2007 e 2011).

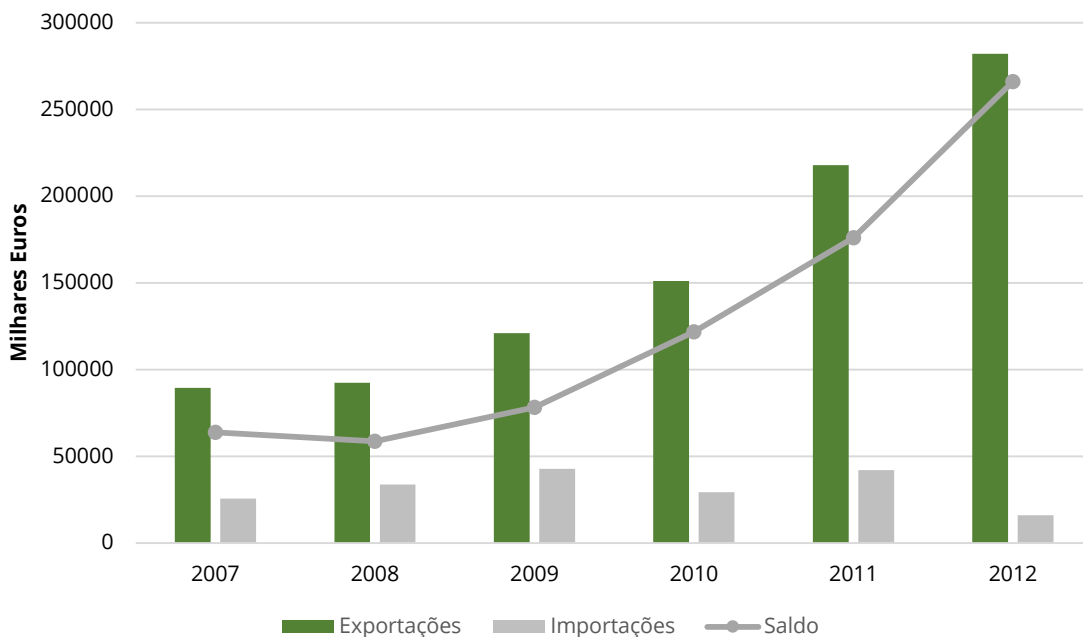
#### IMPORTÂNCIA DE MOÇAMBIQUE NOS FLUXOS COMERCIAIS DE PORTUGAL

	2007	2008	2009	2010	2011
COMO CLIENTE	35	35	27	28	26
COMO FORNECEDOR	71	63	59	59	66

Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Em suma, a balança comercial entre Portugal e Moçambique pode ser representada através da seguinte representação gráfica:

RELAÇÕES COMERCIAIS BILATERAIS ENTRE PORTUGAL E MOÇAMBIQUE (2007-2011)



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

**Investimento**

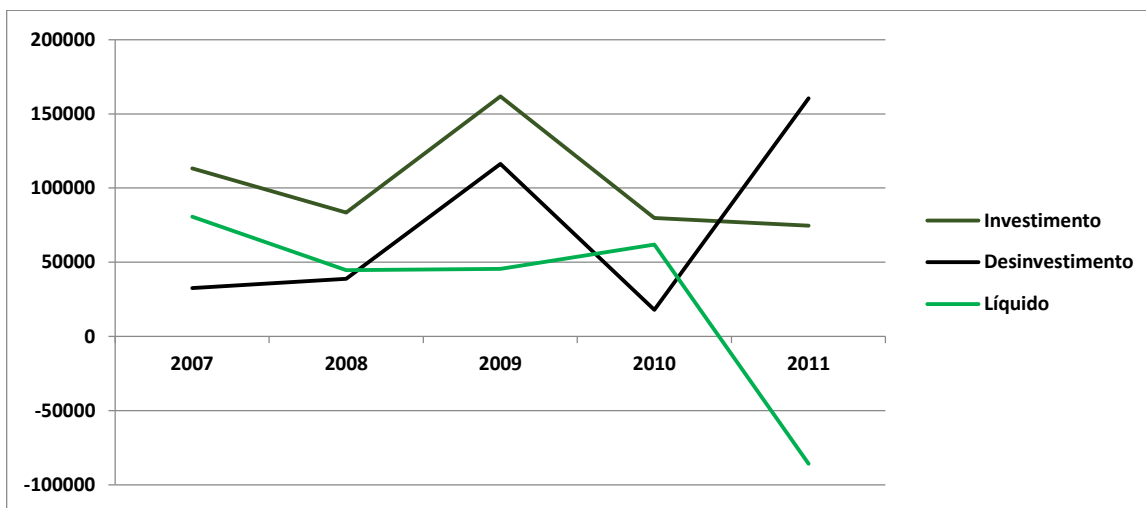
Tal como se verifica com a transação de bens, também no domínio do investimento se verifica maior importância no que concerne aos fluxos de Portugal em direção a Moçambique já que o fluxo de investimento português no país é muito superior ao investimento moçambicano em Portugal.

No que diz respeito ao investimento português, observa-se que, nos dois últimos anos, tem vindo a diminuir progressivamente, totalizando 74,7 milhões de euros no ano transato. Este foi o valor mais baixo do período entre 2007 e 2011. Também em 2011 se registou um valor avultado de desinvestimento português no país com valores a rondar os 160,4 milhões de euros. Estes dois fatos conduziram a que se verificasse um investimento líquido negativo de 85,7 milhões de euros em 2011.

Pese embora o reconhecimento da importância e do potencial que está subjacente a Moçambique, constata-se uma diminuição nos fluxos de investimento português:

- De 34% entre 2007 e 2011;
- De 6,5% entre 2010 e 2011.

EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO DE PORTUGAL EM MOÇAMBIQUE (EM MILHÕES DE EUROS)



Fonte: Banco de Portugal

Na tabela abaixo apresentada, fica evidente o fato do setor de construção ser aquele para o qual é direcionado maior fluxo de investimento português com destino a Moçambique. Ainda assim, o ano de 2010 registou um forte desinvestimento nesta área da atividade a rondar os 25,7 milhões de euros.

Por seu turno, a intermediação monetária que em 2009 se cotou como o setor de atividade com maior fluxo de investimento português, registou uma forte queda nos volumes de investimento nacionais no ano de 2010. Esta redução contribuiu de forma decisiva para o abrandamento significativo nos volumes de investimento direto português em Moçambique entre 2009 e 2010 (redução de, aproximadamente, 120 milhões de euros).

INVESTIMENTO DIRETO DE PORTUGAL EM MOÇAMBIQUE, POR SETORES DE ATIVIDADE (EM MILHÕES DE EUR)

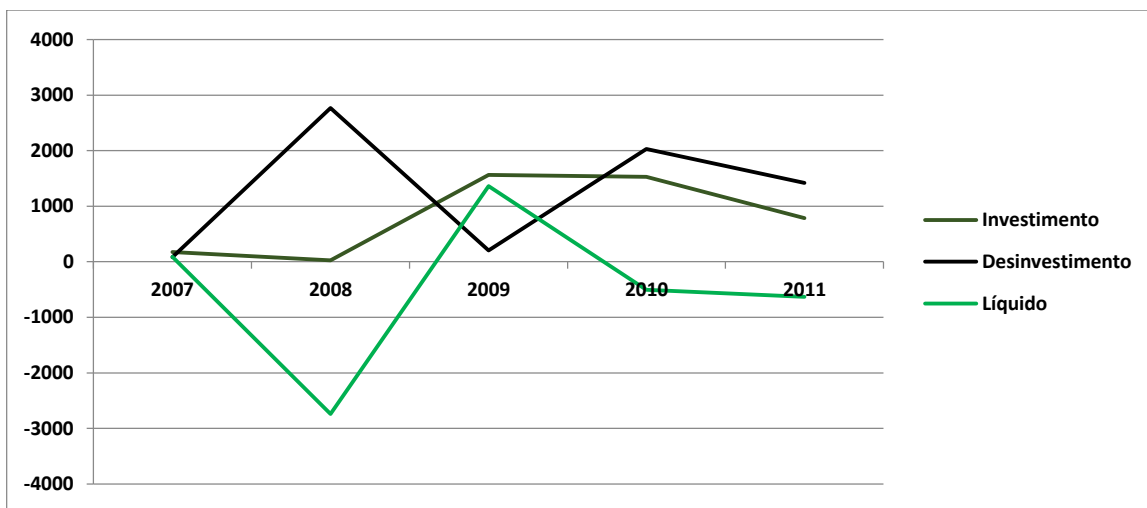
	2009		2010	
	Inv.	Desinv.	Inv.	Desinv.
Atividades de consultoria, científicas e técnicas e atividades Administrativas e dos serviços de apoio	-	1,0	0,2	0,2
Atividades de informação e de comunicação	0,3	-	0,1	-
Atividades imobiliárias	0,8	0,0	0,8	-
Agricultura, produção animal, caça, floresta, pesca e indústrias extrativas	0,1	-	0,1	-
Comércio; repara. veículos automóveis; transp. e armazen.; alojamento, restauração	0,3	-	2,7	1,3
Construção	17,0	14,4	33,2	25,7
Eletricidade, gás, vapor, água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição	-	-	0,7	-

Indústrias transformadoras	0,0	-	1,9	-
Intermediação monetária	126,7	0,8	5,5	3,7
Outras atividades financeiras e de seguros	0,0	-	0,0	-
Outras atividades	17,1	100,8	0,6	0,2
<b>Total</b>	<b>162,4</b>	<b>116,9</b>	<b>45,9</b>	<b>31,0</b>

Fonte: Banco de Portugal

No sentido oposto (fluxo de investimento no sentido Moçambique – Portugal), verifica-se que, pese embora se tenha registado um aumento entre 2007 e 2011, o ano de 2011 ficou marcado por um abrandamento relativamente aos anos de 2009 e 2010. Os últimos dois anos ficam ainda marcados por fortes níveis de desinvestimento.

**EVOLUÇÃO DO INVESTIMENTO DIRETO DE MOÇAMBIQUE EM PORTUGAL (EM MILHÕES DE EUROS)**



Fonte: Banco de Portugal

Tal como se percebe pela representação gráfica acima, nos cinco anos considerados para efeitos de análise, observa-se que o investimento líquido de Moçambique em Portugal foi negativo em três anos. Por outro lado, também o volume de investimento tem vindo a decair desde 2009.

De acordo com dados disponibilizados pelo Banco de Portugal, constata-se que no ano de 2010 o fluxo de investimento moçambicano se concentrou em dois setores de atividade – atividades imobiliárias (com 86,7%) e intermediação monetária (13,3%).

**INVESTIMENTO DIRETO DE MOÇAMBIQUE EM PORTUGAL, POR SETORES DE ATIVIDADE (EM MILHÕES DE EUR)**

2009		2010	
Inv.	Desinv.	Inv.	Desinv.

Atividades de consultoria, científicas e técnicas e atividades Administrativas e dos serviços de apoio	-	0,1	0,0	0,0
Atividades de informação e de comunicação	-	-	0,0	-
Atividades imobiliárias	0,1	-	1,3	-
Agricultura, produção animal, caça, floresta, pesca e indústrias extrativas	-	0,0	0,0	0,1
Comércio; repara. veículos automóveis; transp. e armazen.; alojamento, restauração	-	-	0,0	0,1
Construção	-	-	0,0	-
Eletricidade, gás, vapor, água, saneamento, gestão de resíduos e despoluição	-	-	0,0	-
Indústrias transformadoras	0,0	-	0,0	1,5
Intermediação monetária	0,1	0,1	0,2	0,4
Outras atividades	1,4	-	0,0	0,0
<b>Total</b>	<b>1,6</b>	<b>0,2</b>	<b>1,5</b>	<b>2,1</b>

Fonte: Banco de Portugal

## 1.7 PARCEIROS COMERCIAIS

À semelhança do que se verifica com o tecido empresarial, também na esfera de países, se torna verdadeiramente importante o estabelecimento de um conjunto privilegiado de relações com países terceiros. Estas relações poderão advir de situações distintas mas que, em muitos casos, se centram nos parceiros a nível comercial, de investimento e político-institucionais.

Nos próximos subpontos, procurar-se-á expor os países com os quais Moçambique tem estabelecido relações de maior proximidade.

### Comércio

No que diz respeito às transações comerciais, Moçambique assume um papel pouco relevante a nível mundial, ocupando, em 2011, a 120ª posição do ranking de exportadores e a 116ª enquanto importador.

A balança comercial é tradicionalmente deficitária, sendo esta a componente que mais pesa sobre o défice externo do país. Em termos anualizados, o défice comercial correspondeu a 21,1% do PIB em 2011, traduzindo-se num acentuado aumento face aos 18,5% do PIB verificados no ano anterior.

Estima-se que as exportações tenham crescido 9,4% em 2012, beneficiando da tendência de crescimento de alguns produtos exportados, todos eles relacionados com os grandes projetos de investimento no país, nomeadamente do alumínio (o produto mais preponderante no conjunto de bens exportados por Moçambique) que, apesar da queda da sua cotação internacional, contabilizou uma subida superior a 28% face ao ano anterior. Segundo as previsões do EIU, em 2013 e 2014 as exportações deverão registar crescimentos um pouco mais moderado (8,8% e 8,2%, respetivamente).

De acordo com algumas projeções, a médio prazo o carvão poderá ultrapassar o alumínio em termos de volume de exportações, caso as infraestruturas de transporte estejam asseguradas. Assim, as exportações de carvão poderão passar de 2,5 milhões de toneladas em 2012 para mais de 20 milhões de toneladas em 2017.

As exportações da atividade agrícola também deverão ter um aumento nos próximos anos, especialmente o tabaco, o algodão e a castanha de caju, em linha com os significativos investimentos governamentais no setor.

Relativamente às importações que, segundo o EIU, terão crescido 11,4% em 2012, verificou-se um acentuado aumento de cerca de 27% face a 2011, em linha com a subida dos preços das commodities e o desenvolvimento de vários projetos no setor mineiro com a conseqüente necessidade de importação de bens de capital.

As projeções do EIU para 2013 e 2014 apontam para uma expansão das importações da ordem de 10,2% e 8,7% respetivamente, impulsionada pela procura resultante dos grandes projetos de investimento nos setores mineiro, dos hidrocarbonetos e das infraestruturas. É expectável que ao longo dos próximos anos, o ritmo de crescimento das importações seja superior ao das exportações.

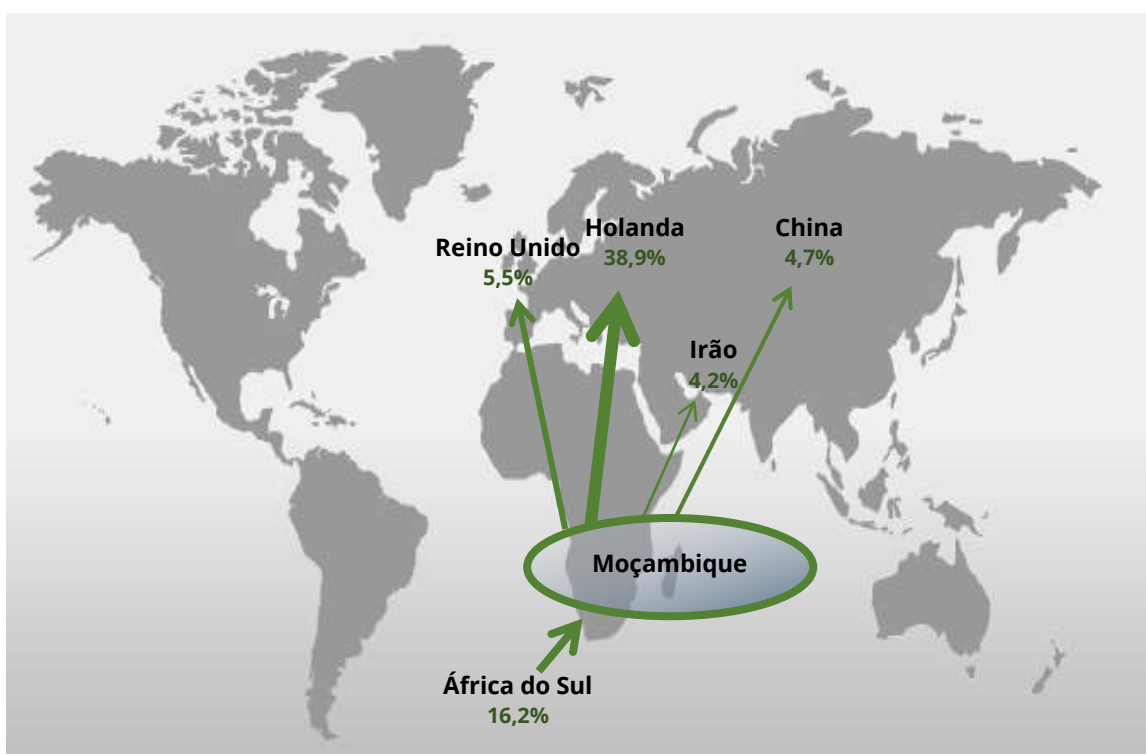
### Principais Clientes e Fornecedores

A África do Sul representa, tradicionalmente, o mais importante parceiro comercial de Moçambique, destacando-se como principal fornecedor e como segundo cliente.

O elevado peso da Holanda na estrutura das exportações moçambicanas (38,9% do total em 2011, segundo os últimos dados do International Trade Centre), deverá refletir o chamado efeito Roterdão, porto onde desembarca uma parte considerável das mercadorias destinadas à União Europeia (UE). Por outro lado, a proximidade, o desenvolvimento do país e a posição dominante na Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC) explicam o facto da África do Sul ser também um importante cliente de Moçambique (16,2% em 2011). De salientar que estes dois países representaram 55,1% das exportações totais de Moçambique em 2011 (73,5% no ano anterior).

Portugal absorveu cerca de 1,2% no total das exportações moçambicanas, ocupando a 15ª posição no ranking de clientes, quando em 2009 e 2010 ocupou, respetivamente, o oitavo e o terceiro lugares, com quotas de mercado de 1,5% e 4,8%. Outros clientes importantes e que fazem parte do top 5 são o Reino Unido (5,5%), a China (4,7%) e o Irão (4,2%).

**EXPORTAÇÕES MOÇAMBICANAS, POR DESTINO - 2011**



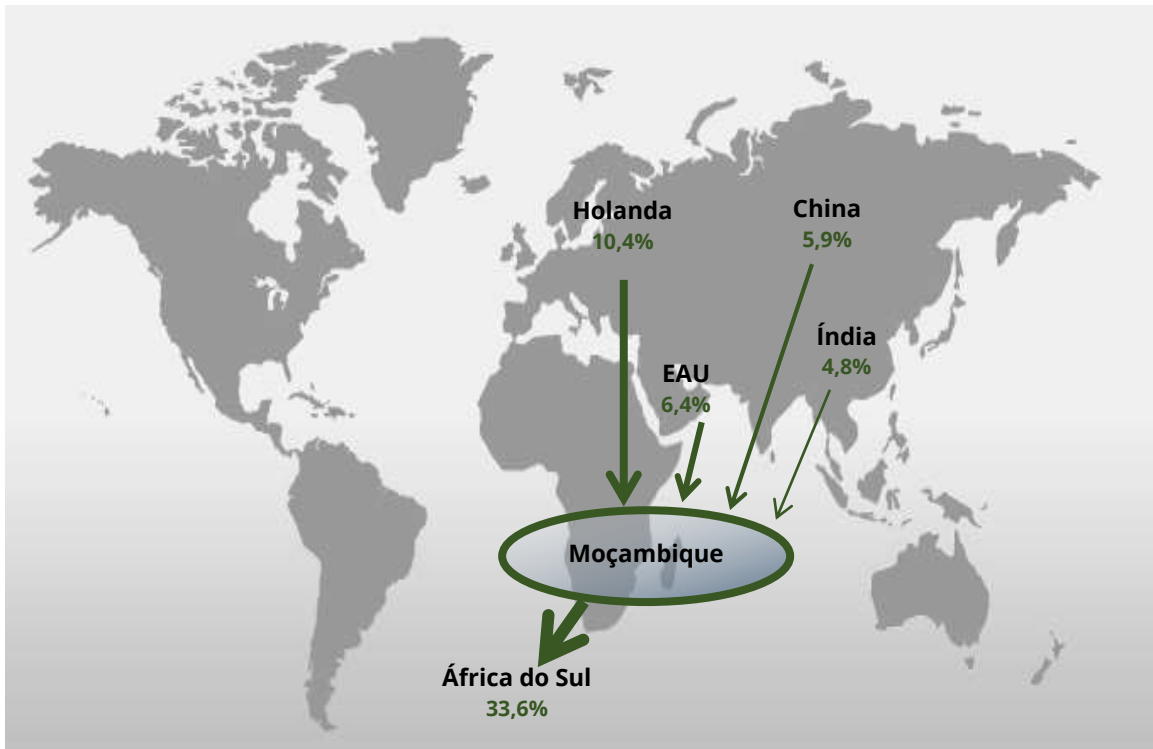
Fonte: AICEP

A África do Sul e a Holanda constituem os principais fornecedores de Moçambique, tendo representado, respetivamente, 33,6% e 10,7% do total das importações em 2011. Seguiram-se os EAU (6,4%), a China (5,9%) e a Índia (4,8).

Portugal, que vinha ganhando quota de mercado, viu a sua posição baixar 3 lugares, tendo passado de 4,3% das importações moçambicanas em 2010 para cerca de 3,6% em 2011.



IMPORTAÇÕES MOÇAMBICANAS, POR ORIGEM - 2011



Fonte: AICEP

## 1.8 CONDIÇÕES LEGAIS DE ACESSO AO MERCADO

Os pontos que se seguem, apresentam as condições legais para aceder ao mercado moçambicano no que concerne trocas comerciais e investimento. A informação aqui apresentada compreende excertos do documento intitulado de “Moçambique – Ficha de Mercado”, produzida pela AICEP.

### Regime de Importação

1º Quais as restrições às exportações para Moçambique?

Não 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 silícitos; hissopo; e tuinana;
- Estupefacientes e substâncias psicotrópicas, exceto quando importadas para usos hospitalares;
- Outras mercadorias cuja proibição de importação seja estabelecida por legislação especial.

Por outro lado, alguns dos produtos exportados para este mercado estão sujeitos a Inspeção Pré-Embarque (aprovada pelo Diploma Ministerial n.º 19/2003, de 19 de Fevereiro, com alterações posteriores), procedimento a realizar pela empresa Intertek Group (<http://www.intertek.com/government/pre-shipment-inspection/exports/mozambique/>), para verificação do preço, classificação pautal e respetivos direitos aduaneiros.

As mercadorias abrangidas por esta medida são:

- 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.

2º Quais os impostos a suportar?

No que respeita aos direitos aduaneiros estes são calculados numa base *ad valorem* sobre o valor CIF das mercadorias e variam entre 2,5% (matérias-primas) e 20% (bens de consumo não essenciais). Para além dos direitos alfandegários, os produtos importados estão ainda sujeitos ao Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) e ao Imposto sobre Consumos Específicos (ICE). No que respeita ao primeiro, estão

submetidas a IVA as transmissões de bens e as prestações de serviços efetuadas em território nacional e as importações de produtos, tendo sido fixada uma taxa única no valor de 17%; quanto ao segundo, trata-se de um imposto aplicável a um conjunto diversificado de bens, com taxas a variar entre os 15% e os 75%.

Os direitos aduaneiros e outras imposições fiscais incidentes na importação das mercadorias em Moçambique podem ser consultados na página Web da responsabilidade da União Europeia – Market Access Database, no tema – Applied Tariffs Database:

- <http://madb.europa.eu/mkacddb2/indexPubli.htm>.

Os interessados também podem aceder à Pauta Aduaneira no Site da Autoridade Tributária de Moçambique:

- [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).

### 3º Qual o quadro legal que regula o regime de importação?

- Diploma Ministerial n.º 16/2012, de 1 de Fevereiro – Aprova o Regulamento de Desembaraço Aduaneiro de Mercadorias. Revoga o Diploma Ministerial n.º 262/2004, de 22 de Dezembro (<http://www.at.gov.mz/legislad/dm-12-2012-rgdam.pdf>);
- Decreto n.º 47/2011, de 10 de Outubro – Aprova o Regulamento sobre a Obrigatoriedade da Afixação de Preços em Moeda Nacional para Produtos e Serviços (<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detalhe.aspx?documentId=5d885b5f-66e0-48e6-b556-5e9e92ab3812>).
- Decreto n.º 83/2010, de 31 de Dezembro – Aprova o Regulamento da Lei n.º 11/2009, de 11 de Março – Lei Cambial e revoga todas as normas regulamentares em contrário – ([http://www.bancomoc.mz/Files/DAJ/Regulamento\\_Lei\\_Cambial.pdf](http://www.bancomoc.mz/Files/DAJ/Regulamento_Lei_Cambial.pdf)).
- Decreto n.º 69/2009, de 11 de Dezembro – Aprova o Regulamento do Código do Imposto sobre Consumos Específicos (<http://www.at.gov.mz/legislad/Decreto-69-2009.pdf>);
- Lei n.º 17/2009, de 10 de Setembro (com alterações posteriores) – Aprova o Código do Imposto sobre Consumos Específicos que define os bens sujeitos a imposto, consagra novas taxas e simplifica a forma de cobrança (<http://www.at.gov.mz/legislad/lei-17aprovalCE.pdf>).
- Decreto n.º 34/2009, de 6 de Julho – Aprova as Regras Gerais do Desalfandegamento Aduaneiro de Mercadorias e revoga o Decreto-Lei n.º 30/2002, de 2 de Dezembro ([http://www.at.gov.mz/legislad/Decreto\\_34\\_2009.pdf](http://www.at.gov.mz/legislad/Decreto_34_2009.pdf));
- Lei n.º 11/2009, de 11 de Março – Regula atos, negócios, transações e operações de toda a índole (nova Lei Cambial). Revoga a anterior Lei n.º 3/96, de 4 de Janeiro ([http://www.bancomoc.mz/Files/DES/LEI%2011\\_2009%20Lei%20Cambial.pdf](http://www.bancomoc.mz/Files/DES/LEI%2011_2009%20Lei%20Cambial.pdf));
- Lei n.º 2/2007, de 7 de Fevereiro – Introduce alterações à Pauta Aduaneira, aprovada pelo Decreto n.º 39/2002, de 26 de Dezembro (<http://www.zambezia.co.mz/attachments/article/1798/br06.pdf>);
- 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 (<http://www.zambezia.co.mz/attachments/article/1798/br06.pdf>);
- Diploma Ministerial n.º 19/2003, de 19 de Fevereiro (com várias alterações posteriores) – Aprova o Regulamento da Inspeção Pré-Embarque ([http://www.alfandegas.gov.mz/Dm19\\_2003.htm](http://www.alfandegas.gov.mz/Dm19_2003.htm));
- Decreto n.º 39/2002, de 26 de Dezembro – Define a Pauta Aduaneira de Moçambique (<http://www.alfandegas.gov.mz/dec39ipps.htm>);

## Regime de Investimento Estrangeiro

### 4º Que tipo de instrumentos de apoio pode beneficiar?

No sentido de favorecer o clima de investimento, por forma a torná-lo mais atrativo à receção de capitais estrangeiros, o Governo moçambicano procedeu à revisão legal dos incentivos a conceder aos investidores nacionais e estrangeiros. A política de incentivos assenta, nomeadamente, no Código dos Benefícios Fiscais e no estabelecimento de Zonas Económicas Especiais e Zonas Francas Industriais.

Relativamente ao relacionamento entre Portugal e Moçambique, e com vista a reforçar o desenvolvimento das relações bilaterais de investimento, foram assinados entre as partes o Acordo sobre Promoção e Proteção Recíprocas de Investimentos e a Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em matéria de Impostos sobre Rendimento, ambos em vigor.

Em 2010, com o objetivo de promover o financiamento de projetos de investimento e de parcerias estratégicas, designadamente nas áreas da energia e, em especial, das energias renováveis, do ambiente e das infraestruturas, a efetuar através de empresas portuguesas ou envolvendo a aquisição de bens e serviços de origem portuguesa, foi criado o Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique.

### 5º Quais as organizações/bancos a quem me posso dirigir para informações e financiamento?

São várias as organizações/bancos aos quais o investidor se pode dirigir, entre os quais:

#### **Embaixada de Moçambique em Lisboa**

Av. de Berna, 7  
1050-036 Lisboa – Portugal  
Tel.: (+351) 21 7971994 | 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/>

##### Lisboa

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>

**Autoridade Tributária e Aduaneira**

Rua da Alfândega, n.º 5, r/c

1149-006 Lisboa – Portugal

Tel.: (+351) 21 881 37 00 | Linha Azul: (+351) 21 881 38 18

E-mail: [at@at.gov.pt](mailto:at@at.gov.pt) / [dgaiec@dgaiec.min-financas.pt](mailto:dgaiec@dgaiec.min-financas.pt) | <https://www.e-financas.gov.pt/de/jsp-dgaiec/main.jsp>

**COSEC – Companhia de Seguro de Créditos, SA**

Direcção Internacional

Av. da República, n.º 58

1069-057 Lisboa

Tel.: (+351) 21 217 913 700 | Fax: (+351) 217 913 720

E-mail: [International@cosec.pt](mailto: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](mailto:sofid@sofid.pt) | <http://www.sofid.pt/>

**Intertek – Caleb Brett Portugal Lda.**

Complexo Petroquímico – Monte Feio

Apartado 50

7521-901 Sines – Portugal

Tel.: (+351) 269 750 120 | Fax: (+351) 269 750 126

E-mail: [ines.ferreira@intertek.com](mailto: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](mailto:labtest.portugal@intertek.com) | <http://www.intertek.com/>

**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](mailto: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@tv cabo.co.mz](mailto:ccmusa@tv cabo.co.mz) | <http://www.ccmusa.co.mz/>

**Câmara de Comércio Portugal – Moçambique**

Centro de Escritórios do Hotel Rovuma

Rua da Sé, 114 – 4º andar, sala 27

Maputo – Moçambique

Tel.: (+258) 21 300 232 | 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@tv cabo.co.mz](mailto:ipex@tv cabo.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>

**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) 21 354 600 | Fax: (+258) 21 323 247  
E-mail: [gpi@bancomoc.mz](mailto:gpi@bancomoc.mz) | <http://www.bancomoc.mz>

#### **Intertek International Limited**

Rua da Namaacha, 492  
Maputo – Moçambique  
Tel.: (+258) 21407870 | Fax: (+258) 21407884/5  
E-mail: [Maria.Fontinha@intertek.com](mailto:Maria.Fontinha@intertek.com) | <http://www.intertek.com/contact/ema/mozambique/>

#### **Delegação da União Europeia na República de Moçambique**

Avenida Julius Nyerere, 2820  
Caixa Postal 1306  
Maputo – Moçambique  
Tel.: (+258) 21 481000 | Fax: (+258) 21 491866  
E-mail: [DELEGATION-MOZAMBIQUE@eeas.europa.eu](mailto:DELEGATION-MOZAMBIQUE@eeas.europa.eu)

#### **6º Quais as restrições à iniciativa privada?**

Não obstante as reformas enunciadas existem alguns entraves importantes no acesso ao mercado moçambicano, nomeadamente: elevado nível de tributação que recai sobre as importações, o que encarece as instalações de unidades industriais; excessiva burocracia que caracteriza os serviços públicos moçambicanos; restrições na concessão de crédito em moeda estrangeira; limites (quotas) na contratação de trabalhadores estrangeiros; sistema jurídico deficiente; e problemas de saúde pública.

#### **7º O que devo fazer para investir em Moçambique?**

De acordo com o quadro legal aplicável, os projetos de investimento deverão ser apresentados ao Centro de Promoção de Investimentos (CPI) para aprovação. Ao Ministro que superintende a área da Planificação e Desenvolvimento compete assegurar a coordenação de todos os processos neste domínio.

No que respeita à tramitação as propostas dos projetos de investimento (submetidas em língua portuguesa ou inglesa) devem ser apresentadas em formulário próprio (devidamente preenchido) acompanhadas dos documentos a seguir mencionados para sua apreciação, e em 4 exemplares, ao CPI, que procede ao respetivo registo, depois de verificada a sua conformidade.

- Cópia do documento de identificação do investidor proponente;
- Certidão do registo comercial ou da reserva da denominação social da empresa responsável pela implementação do projeto;
- Planta topográfica ou esboço da localização onde se pretende implantar o projeto.

A decisão dos projetos de investimento compete a diferentes entidades consoante o respetivo valor. Cabe ao CPI proceder à notificação aos proponentes dos projetos sobre a decisão que tenha recaído sobre os mesmos no prazo máximo de 48 horas, após a data da decisão. Por sua vez, o início de implementação dos projetos deverá verificar-se no prazo de 120 dias (se não tiver sido fixado outro prazo na autorização), contados a partir da data da notificação aos proponentes.



Finalmente, o investidor estrangeiro deve efetuar o registo do investimento direto estrangeiro junto do Banco de Moçambique no período de 90 dias após a autorização do projeto.

**8º Qual o quadro legal que regula o regime de investimento estrangeiro?**

- Decreto n.º 44/2011, de 21 de Setembro – Aprova o Estatuto Geral das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME's):  
<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detalhe.aspx?documentId=eb1df976-44a8-4c59-9faa-e4fa16e9cd1c>;
- Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto – Estabelece as normas orientadoras do processo de contratação, implementação e monitoria de empreendimentos de parcerias público-privadas, de projetos de grande dimensão e concessões empresariais: <http://www.at.gov.mz/Legisgeral/lei15-2011.pdf>;
- Diploma Ministerial n.º 202/2010, de 24 de Novembro – Aprova o Regulamento do Regime Fiscal e Aduaneiro das Zonas Económicas Especiais (ZEE) e das Zonas Francas Industriais (ZFI): [http://www.mozlii.org/files/node/1192/boletim\\_da\\_rep\\_blica\\_i\\_s\\_rie\\_n\\_mero\\_47\\_201\\_11575.docx](http://www.mozlii.org/files/node/1192/boletim_da_rep_blica_i_s_rie_n_mero_47_201_11575.docx);
- Decreto n.º 56/2009, de 7 de Outubro – Aprova o Regulamento do Código dos Benefícios Fiscais: <http://www.at.gov.mz/legisf/regulamentoCBF.pdf>;
- Decreto n.º 44/2009, de 21 de Agosto – Cria o Conselho de Investimentos, órgão de consulta e coordenação de políticas no domínio da promoção e atracção do investimento:  
[http://www.gazeta.gov.mz/files/docpdf/legislacao\\_pt/decreto\\_de\\_criacao\\_de\\_conselho%20de\\_investimentos.pdf](http://www.gazeta.gov.mz/files/docpdf/legislacao_pt/decreto_de_criacao_de_conselho%20de_investimentos.pdf);
- Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto (altera o Decreto n.º 14/93, de 21 de Julho e o Decreto n.º 36/95, de 8 de Agosto, entre outros) – Regulamenta a Lei do Investimento:  
<http://www.portugalglobal.pt/PT/Biblioteca/Paginas/Detalhe.aspx?documentId=0e4f5ec0-d2f3-49fdb7e7-e2cfeddd309f>;
- Lei n.º 4/2009, de 12 de Janeiro – Aprova o novo Código dos Benefícios Fiscais (CBF), sendo renovado o anterior, aprovado pelo Decreto n.º 16/2002, de 21 de Julho:  
<http://www.at.gov.mz/legisf/leisobreISPCeCBF.pdf>;
- Decreto n.º 55/2008, de 30 de Dezembro – Aprova o Regulamento relativo aos mecanismos e procedimentos para a contratação de cidadãos de nacionalidade estrangeira;
- Decreto n.º 9/2008, de 16 de Abril (com alterações posteriores) – Aprova o Regulamento do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas: <http://www.at.gov.mz/legisf/Decretos-9-2008.pdf>;
- Decreto n.º 7/2008, de 16 de Abril (com alterações posteriores) – Aprova o Regulamento do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (<http://www.at.gov.mz/legisf/Decretos-7-2008.pdf>);
- Lei n.º 34/2007, de 31 de Dezembro (com alterações posteriores) – Aprova o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (<http://www.at.gov.mz/legisf/Lei-34-2007.pdf>);
- Lei n.º 32/2007, de 31 de Dezembro (com alterações posteriores) – Aprova o Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado: <http://www.at.gov.mz/legisf/lei-32-2007.pdf>;
- Lei n.º 23/2007, de 1 de Agosto – Aprova a Lei do Trabalho:  
[http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/trabalho/Lei\\_do\\_Trabalho.pdf](http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/trabalho/Lei_do_Trabalho.pdf);
- Decreto n.º 38/2006, de 27 de Setembro – Aprova o Regulamento que estabelece as normas jurídicas aplicáveis ao Cidadão Estrangeiro, relativas à entrada, permanência e saída do país;
- Decreto n.º 66/98, de 8 de Dezembro (com alterações posteriores) – Aprova o Regulamento da Lei das Terras:  
[http://www.legisambiente.gov.mz/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=50](http://www.legisambiente.gov.mz/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=50);

- Lei n.º 19/1997, de 1 de Outubro – Estabelece os termos em que se opera a constituição, exercício, modificação, transmissão e extinção de direito de uso e aproveitamento da terra (habitualmente designada por Lei das Terras:  
<http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/agricultura/LEI%20DE%20TERRAS.pdf>;
- Lei n.º 3/1993, de 24 de Junho – Estabelece o Quadro Legal básico e uniforme do processo de realização de investimentos nacionais e estrangeiros em Moçambique:  
[http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/invest\\_leg/lei%20investimentos.pdf](http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/invest_leg/lei%20investimentos.pdf).

#### 9º Quais os Acordos Relevantes?

- Decreto n.º 19/2011, de 6 de Dezembro – Aprova a Convenção sobre Segurança Social entre Portugal e Moçambique: <http://dre.pt/pdf1sdip/2011/12/23300/0521405221.pdf>;
- Portaria n.º 815/2010, de 30 de Agosto – Aprova o Regulamento de Gestão do Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique: <http://dre.pt/pdf1s/2010/08/16800/0379803800.pdf>;
- Decreto-Lei n.º 42/2010, de 30 de Abril – Cria o Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique: <http://dre.pt/pdf1s/2010/04/08400/0148901490.pdf>;
- Resolução n.º 36/2009, de 8 de Maio – Aprova o Protocolo de Revisão da Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento entre Portugal e Moçambique de 1992: <http://dre.pt/pdf1s/2009/05/08900/0275202756.pdf>;
- Decisão do Conselho n.º 2000/483/CE, de 23 de Junho (com alterações posteriores) – Relativa ao Acordo de Parceria entre os Estados de África, das Caraíbas e do Pacífico e a Comunidade Europeia e os seus Estados-membros, assinado em Cotonu, em 23 de Junho de 2000, Jornal Oficial L n.º 317, de 15 de Dezembro:  
[http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22000A1215\(01\):PT:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:22000A1215(01):PT:NOT;);
- Decreto n.º 13/1996, de 28 de Maio – Aprova o Acordo de Promoção e Protecção Recíprocas de Investimentos entre Portugal e Moçambique: <http://dre.pt/pdf1s/1996/05/124A00/12921295.pdf>;
- Resolução da Assembleia da República n.º 36/1992, de 30 de Dezembro – Aprova a Convenção para Evitar a Dupla Tributação e Prevenir a Evasão Fiscal em Matéria de Impostos sobre o Rendimento entre Portugal e Moçambique: <http://dre.pt/pdf1s/1992/12/300A00/59996007.pdf>.

Para mais informação legislativa sobre mercados externos, consulte o Site da aicep Portugal Global.

### 1.9 SÍNTESE ESTRATÉGICA

Prós	Contras
- Vasto potencial ao nível de recursos minerais e naturais;	- Riqueza baixa por habitante, sendo o PIB <i>per capita</i> de 440 dólares e, como tal, um dos mais baixos em toda a África;
- Segunda economia africana mais atrativa, estando entre as economias do continente mais apetecíveis para os empresários;	- Persistência de níveis elevados de pobreza em diversas regiões do país;
- Saúde assinalável das finanças do país, com controlo rigoroso do défice orçamental e com níveis de reservas muito interessantes;	- Estrutura pouco “amiga” do investimento estrangeiro;
- Crescimento dos níveis de produção e participação ativa da população em diversas ações de desenvolvimento;	- Nível de poupança inferior ao da média africana.
- Localização privilegiada e estratégica do país como porta de saída e de entrada natural trocas comerciais dos seus vizinhos sem costa;	- Inflação mantém tendência dos últimos anos (acima dos dois dígitos);
- Crescimento do investimento estrangeiro, sinal evidente das potencialidades do país;	- Manutenção de alguns constrangimentos como a rigidez das leis laborais, os direitos de propriedade sobre as terras e o sistema de impostos que ainda se mantém bastante complicado;
- 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);	- Produtividade baixa e escassez de qualificação profissional;
- Baixo risco político e aplicação, de uma forma geral, de boas políticas macroeconómicas;	- Peso elevado da economia informal que conduz a situações de concorrência desleal;
- Classe média em crescimento com aumento do poder de compra;	Para contratar excepcionalmente mão-de-obra especializada estrangeira, é necessário provar a inexistência dessas qualificações no mercado local;
- Facilidade de movimento de capitais;	- Custos elevados de logística.
- Legislação não exige formação de parcerias para laborar no mercado moçambicano.	

## 2. DESPISTE DE OPORTUNIDADES

### 2.1 OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO NO MERCADO MOÇAMBICANO

Em oposição a grande parte das economias mundiais, Moçambique e grande parte do seu continente encontram-se em expansão. De facto, este país é uma excelente plataforma de entrada para toda uma região com margens de crescimento e oportunidades de negócio bastante significativas.

A verdade é que Moçambique encontra-se localizado na costa oriental da África Austral sendo, por isso, membro associado da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), posição que lhe permite usufruir de um conjunto alargado de vantagens relacionadas com o acesso a outros mercados que se encontrem igualmente associados.

A estabilidade política e económica que o país tem vindo a registar, em paralelo com a crescente evolução positiva do ambiente negocial, são dois cartões-de-visita - com elevado relevo -, que traduzem o estado atual de contraciclo que esta economia está a viver, tendo nos últimos 10 anos registado, uma média de crescimento económico superior a 7% ao ano.

As questões linguísticas são mais uma grande vantagem. Contudo, é preciso ter em atenção que existem inúmeras diferenças entre Portugal e Moçambique, quer a nível empresarial, quer a nível cultural. Devido a estas disparidades, é fundamental que os agentes nacionais sejam extremamente rigorosos no sentido de melhor definirem a forma de penetrar neste mercado, que se apresenta como um diamante em bruto, que ainda tem muitas arestas por lapidar.

Assentando na lógica de desenvolvimento futuro em que o país se tem baseado nos últimos anos, os projetos de investimento deveram ter viabilidade de médio/longo prazo, para que as empresas consigam encontrar parceiros fiáveis e, assim, desenvolver importantes relações empresariais.

Fazendo uma análise mais específica sobre as oportunidades de negócio existentes em Moçambique, listamos uma série de setores onde entidades portuguesas podem fazer a diferença e conquistar este poderoso mercado:

#### BENS DE CONSUMO

Apesar das referidas diferenças entre o povo moçambicano e o português, a ligações culturais estão bastante enraizadas desde os tempos coloniais. Adicionalmente, as marcas portuguesas têm um prestígio e um reconhecimento muito vincado neste mercado, e estes dois fatores a trabalharem em paralelo, fazem perspetivar-se uma aceitação positiva dos produtos portugueses pelos consumidores nativos.

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.

O setor dos Têxteis ainda se encontra numa situação muito inexplorada em Moçambique, e sendo uma área de tradição exportadora em Portugal, faz sentido aproveitar esta aparente fragilidade.

Outro setor deficitário é o Mobiliário, condição que pode ter especial interesse para agentes portugueses que são especialistas desta fileira, e que assim poderão aproveitar uma eventual vantagem competitiva.

### TURISMO

Esta área já se tem vindo a desenvolver nos últimos anos, contudo, ainda continua a apresentar excelentes oportunidades potenciadas pelas excelentes condições naturais que Moçambique apresenta. De referir que as indústrias e serviços associados ao turismo também têm excelentes ofertas neste país.

Condições gerais:

- Linha de Costa com 2.740 km;
- Oportunidades para vários tipos de turismo;
- Sistema de Reservas, Parques e Coutadas bem desenvolvido e com paisagens díspares;
- Beleza natural;
- Excelentes condições climatéricas.

### EDUCAÇÃO

A área da Educação é uma das grandes apostas do governo Moçambicano, tendo recentemente realizado fortes investimentos para este setor. Neste sentido, surgem grandes oportunidades para empresas a atuarem nos seguintes ramos:

- Editoras de livros escolares e didáticos;
- Empresas fornecedoras de material e equipamento escolar;
- Empresas da área da formação e consultoria.

Neste segmento a língua apresenta-se como uma grande vantagem competitiva, eliminando à partida e conjunto extenso de potenciais concorrentes.

### SETOR PRIMÁRIO E AGROINDÚSTRIA

Neste âmbito, é possível definir oportunidades, em Moçambique, nas 3 seguintes áreas:

#### **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.

### SAÚDE E PRODUTOS FARMACÉUTICOS

A área da saúde ainda apresenta índices precários no país, apesar de ter registado uma evolução positiva nos últimos anos. Fragilidades moçambicanas são sinónimo de oportunidades para agentes portugueses, e neste setor é possível afirmar que existem grandes oportunidades em todas as fileiras, sendo aconselhada a cooperação entre várias entidades a fim de penetrar no mercado de forma sólida e sustentada.

Áreas com maior potencial:

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

Como informação adicional, acrescentar que o quadro legislativo moçambicano é fortemente influenciado pela legislação portuguesa, pelo que não haverá grandes constrangimentos à entrada de empresas farmacêuticas portuguesas neste mercado.

#### CONSTRUÇÃO

Atualmente, existem grandes debilidades ao nível das infraestruturas moçambicanas, pelo que se encontra em ação uma política de desenvolvimento centrada na expansão de infraestruturas.

Desta forma, as empresas vão poder beneficiar de um conjunto alargado de incentivos, situação que será uma excelente vantagem para agentes que atuem no ramo da construção e materiais de construção.

Esta melhoria geral de infraestruturas vai consistir no desenvolvimento da rede de transportes, desde estradas, pontes, aéreos, portos e caminho-de-ferro; dos equipamentos sociais como a habitação, escolas e hospitais; e das chamadas *utilities* como a energia, gás natural, águas e saneamento.

## 2.2 O SETOR AGROINDUSTRIAL

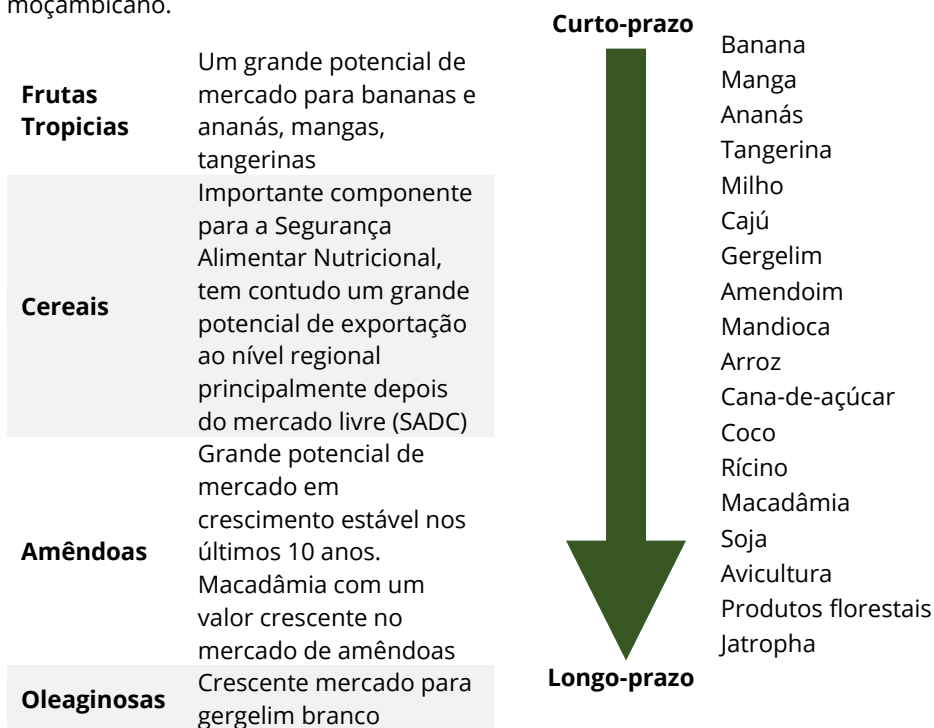
A indústria alimentar e de bebidas de Moçambique mantém uma forte dinâmica, com particular destaque para a produção de óleo, transformação de cereais, produção de produtos de pastelaria, de alimentos para animais e de bebidas. A Sumol+Compal anunciou um investimento de EUR 8 milhões numa fábrica em Moçambique, já aprovado pelas autoridades Moçambicanas, primeiro investimento do grupo fora de Portugal e que poderá ter efeitos multiplicadores sobre a agricultura local.

A multinacional suíça Nestlé anunciou a construção de uma fábrica de produção de alimentos na província de Sofala, no município do Dondo (a 30 Km da cidade da Beira). Trata-se de um investimento de EUR 21 milhões que visa, não só o mercado interno, como também o dos países da SADC.

O Plano Económico e Social (PES) 2014 prevê que a produção de alimentos e bebidas cresça 9,8%, influenciada pelo aumento da produção de óleos, transformação de cereais e produção de produtos de pastelaria e de alimentos para animais.

Produção Industrial Empresarial por Divisões (%)				
Descrição de Atividades	2012	2013	Prev. 2014	Peso
Indústria Alimentar e de Bebidas	5,0	11,1	9,8	21,7
Indústria do tabaco	13,2	8,9	8,9	0,1
Fabricação de Têxteis	1,8	1,3	0,1	0,1
Indústria do Vestuário	-9,0	1,6	0,1	0,0
Calçado	-23,2	0,4	0,1	0,2
Papel, Cartão e seus artigos	-13,8	0,9	0,2	1,0
Edição, Impressão e Reprod.	509,0	1,7	0,4	0,6
Fabricação de Produtos Químicos	-35,6	2,5	1,1	0,5
Fab. Art. Borracha e Material Plástico	-13,7	2,4	0,9	8,1
Fabricação de Cimento	47,1	22,4	11,9	63,3
Indústrias Metalúrgica de Base	1,0	2,9	3,3	62,0

De seguida apresenta-se uma pequena caracterização de alguns produtos alimentares no mercado moçambicano.





No setor agrícola, dois projetos que envolvem açúcar e biocarburantes, estão programados para 2013. Os projetos, em Massingir e em Caia, representam um investimento total combinado de 953 milhões de USD.

Outros projetos, um de milho e arroz de 250 milhões de USD e outro de pecuária de 50 milhões de USD, serão implementados por empresas chinesas e contribuirão para o crescimento agrícola.

Em 2012, O Governo moçambicano adquiriu uma participação de 49,5% do Banco Nacional de Investimento (BNI), propriedade do Banco público português, o que lhe possibilitou o controlo total do banco. O Governo declarou a sua vontade de transformar o BNI num banco de desenvolvimento para investir na agricultura e infraestruturas. Este banco também fornecerá financiamento especial às pequenas e médias empresas (PME).

Em 2012, a Zona Económica Especial da região do Corredor de Nacala atraiu 1,2 mil milhões de USD de projetos do setor privado.

### PRINCIPAIS INDÚSTRIAS AGROALIMENTARES

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

### AÇÚCAR

O açúcar é o maior exemplo para o desenvolvimento da agricultura comercial em Moçambique, demonstrando o potencial moçambicano neste setor da atividade agrícola, segundo o Economist Intelligence Unit (EIU).

Em 2012, a produção de açúcar atingiu mais de 240 mil toneladas, 23% a mais do que em 2011, sendo o segundo produto agrícola de maior relevância na pauta de exportação do país, depois do tabaco, afirma o EIU no seu mais recente relatório sobre Moçambique.

Depois de um colapso em meados da década de 90, o setor foi privatizado, favorecendo a atração de investimentos externos em resultado dos baixos custos de produção, vasta disponibilidade de terras e estrutura tarifária favorável, a nível doméstico e estrangeiro.

Quase todo o açúcar produzido em Moçambique é exportado para a União Europeia, ao abrigo do Acordo de Parceria Económica, beneficiando de acesso preferencial livre de tarifas aduaneiras e preços garantidos.

O país tem atualmente quatro refinarias de açúcar, que empregam, no total, 35 mil pessoas, tornando o setor num dos maiores empregadores do país. Uma quinta refinaria está a ser projetada para Mopeia, província da Zambézia, com previsão de início de atividades em 2014.

A produção, de acordo com a EIU, poderá superar 500 mil toneladas dentro de quatro anos, devido aos ganhos de produtividade e ao aumento das áreas plantadas com cana-de-açúcar. “A previsão para a

produção e exportação de açúcar no período 2013/17 é francamente positiva”, afirmam os analistas britânicos.

O governo de Moçambique lançou em Abril de 2012 o Plano Nacional de Investimento do Setor Agrário 2013/17, que pretende transformar a agricultura de subsistência, predominante no país, em agricultura comercial.

Com as componentes de ampliação da produção e produtividade, acesso ao mercado, segurança alimentar, reformas e recursos naturais, o programa contará com uma dotação financeira de 119 bilhões de Meticais (3890 milhões De dólares).

Moçambique registou em 2013 um crescimento robusto da sua economia, com uma taxa superior a 7%, apoiada pela indústria (10,5%) e serviços (7,7%). No entanto, em 2014 a agricultura deverá ser o setor mais dinâmico do país, com um crescimento de 9%, acima dos 7% da indústria e dos serviços.

**Investimento:** 330 milhões USD desde 1998;

**Produção:** 205.000 ton de açúcar;

**Exportações:** 28 milhões USD em 2004;

**Emprego:** 26.000 postos de trabalho.

### ARROZ

191.000 ha cultivados de uma área potencial de 900.000 ha.

**Produção doméstica:** 167.000 tons com um rendimento médio de 1 ton/ha ao nível nacional e pontas de excelência de 5 tons/ha nas áreas de regadio (ex. Chókwè, no sul do País).

**Consumo doméstico:** 370.000 tons/ano. **Importação:** Mais de 200.000 ton/ano

A SADC importa anualmente cerca de 1.400.000 tons das quais 800.000 tons destinam-se à África do Sul. Dos países continentais da SADC, apenas Moçambique e a Tanzânia são produtores significativos de arroz.

**Vantagens:** Dado o potencial agro ecológico e a proximidade ao maior mercado da região, Moçambique pode tornar-se no maior exportador da região.

**Desafios:** Produção comercial pouco desenvolvida e Indústria de processamento obsoleta.

### Hortícolas e Frutas

Condições ago-ecológicas apropriadas para produtos de clima tropical (ex. banana, manga, piri-piri, pimento, papaia, ananás, litchies) e de clima intermédio (ex. paprika, flores, tangerina, laranja, limão, toranja, kiwi).

Só no Corredor da Beira existe potencial para cultivar 550.000 ha com hortícolas e frutas (rendimento potencial estimado em 2.75 mil milhões USD/ ano). Neste momento, apenas 74.000 ha são cultivadas com estes produtos visando unicamente o mercado doméstico.

O Regadio do Chókwè (30.000 ha irrigáveis) possui alto potencial para produção de hortícolas, além de arroz, localizando-se próximo de grandes mercados (Maputo e Região de Gauteng na África do Sul).

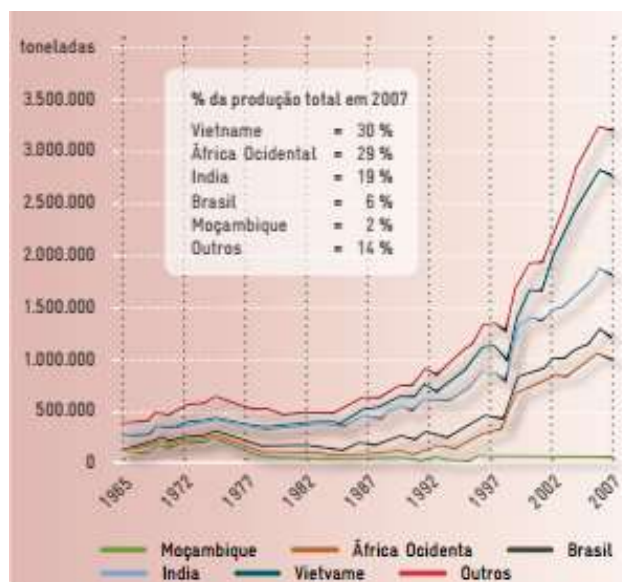
**Vantagens:** Acesso preferencial ao mercado da SADC e EU e grande demanda do Médio Oriente e Índia, com a possibilidade de produzir produtos contra-sazonais com elevado valor de mercado (ex. Mangas - Índia, Banana -RSA, Litchies-UE).

**Desafios:** Certificação fitossanitária e de qualidade (especialmente para a UE); treino da força de trabalho, indústria de embalagem incipiente.

### CASTANHA DE CAJU

Nos últimos 25 anos, a produção mundial de castanha de caju em bruto (ou seja, na casca) cresceu de cerca de 0,5 milhões de toneladas para 3,25 milhões de toneladas (em 2007). Em tempos líder mundial na produção e exportação de caju com uma participação de, respetivamente, quase 40% e 35% no mercado global, Moçambique perdeu esta posição de liderança ao longo dos anos e contribuiu hoje com apenas 2% da produção global conforme visualizado no gráfico seguinte.

**Produção global de castanha de caju em bruto**

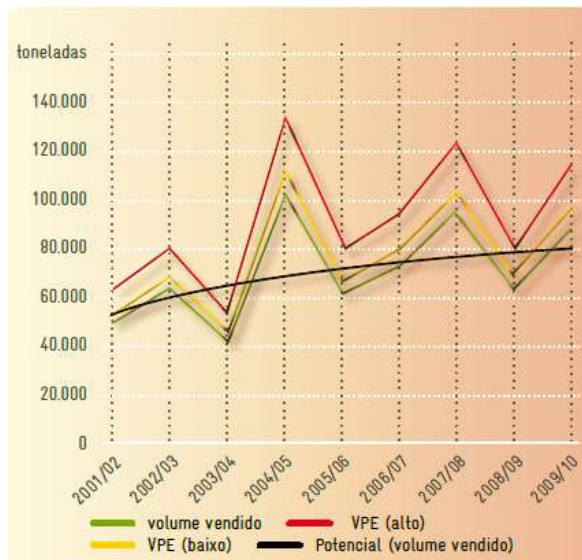


Fonte: Technoserve, baseada em FAO Stat

Em Moçambique, a produção de caju foi introduzida e mantida pelos portugueses durante o período colonial e sofreu um declínio após a independência do país. As estatísticas agrícolas de 2005 indicam a existência de 32 milhões de cajueiros.

O gráfico a seguir mostra a evolução da produção de caju ao longo da década passada. O diagrama não somente apresenta os volumes vendidos registados (barras), mas também mostra os volumes de produção totais estimados (VPE), pressupondo uma produção para o consumo doméstico e, portanto, não registada de 10% (linha laranja) e 30% (linha verde).

**Evolução dos volumes vendidos e dos volumes de produção estimados (VPE) de caju na década passada**



Fonte: INCAJU

Como a linha de tendência preta indica, a produção vendida aumentou de cerca de 50.000 toneladas por ano (2000/01) para aproximadamente 80.000 toneladas/ano, na verdade 81.000 toneladas/ano, como média nas últimas quatro campanhas, sem, todavia, evidenciar muita consistência ou grande dinamismo.

As fortes flutuações de ano para ano são devidas a mudanças das condições climáticas. Como em Moçambique todos os cajueiros são cultivados sem irrigação, a ausência de chuvas suficientes é o principal fator a influenciar negativamente a produção.

O ligeiro aumento da tendência de produção é provavelmente devido à promoção do controlo de pragas através dum programa de tratamento químico (pulverização) subvencionado pelo Instituto de Fomento do Caju (INCAJU) e à procura maior por parte da indústria de processamento, que se encontra em fase de expansão e compensa os rendimentos cada vez menores do parque cajuícol já envelhecido. As atividades de plantio não são sequer suficientes para manter a atual estrutura etária das árvores. Um dos motivos para tanto é o baixo rendimento do caju em comparação com aquele de outras culturas anuais como, por exemplo, amendoim, milho ou mandioca, na medida em que os solos forem apropriados para seu cultivo bem-sucedido. Por conseguinte, os cajueiros são geralmente cultivados em terras com aptidão marginal.

**Investimento:** 10 milhões USD nos últimos 5 anos; 12 novas fábricas em funcionamento;

**Produção:** 90.000 ton;

**Exportações:** USD 39,5 milhões em 2004 (apenas 9% proveniente de castanha processada).

**Emprego:** 2.700 empregos.

## ÓLEOS

A indústria dos óleos comestíveis de Moçambique tem três canais básicos:

1. Produção doméstica de culturas oleaginosas que depois são processadas e vendidas localmente pela indústria de média escala;
2. Importações de óleos comestíveis não refinados, que depois são processados e vendidos localmente pela indústria de média escala;
3. Importações de óleos comestíveis refinados, pré-emballados e prontos para mercados de consumo.

Tanto a produção doméstica como as importações localmente processadas são vendidas em tamanhos de quantidade padrão de retalho ou em contentores a granel para revenda em mercados públicos. O grau de processamento e a qualidade dos óleos variam. Os processadores moçambicanos sugerem que os consumidores moçambicanos preferem óleos de palma e de girassol a óleos de soja e milho, e os processadores podem misturar a soja e/ou milho com os óleos de girassol para criar um produto final.

Assim como outras culturas, a produção de culturas oleaginosas é dominada por pequenos agricultores com pouco uso de tecnologias melhoradas em sistemas que são predominantemente de agricultura em sequeiro. Por conseguinte, a produção de culturas oleaginosas flutua substancialmente de um ano para o outro devido às condições atmosféricas. O óleo da semente de algodão é o óleo mais importante produzido localmente, mas os processadores apontaram para a falta de matéria-prima para garantir a oferta doméstica do óleo, e esforços no sentido de desenvolver a produção doméstica da semente de girassol foram frustrados pela concorrência com outras culturas mais rentáveis. As insuficiências e imprevisibilidade da produção doméstica têm aumentado a dependência de importações de óleo a granel. Como salientou um dos processadores, o processamento das importações de óleo a granel exige menos mão-de-obra e menos investimentos de capitais do que o exigido pelo processamento de produtos agrícolas a granel para obter óleo de sementes de algodão, sementes de girassol, etc.

Os principais atores na indústria de processamento de óleo são:

- Fasorel, que respondeu por 31% da produção total do óleo refinado entre 2005 e 2008;
- Southern Refineries, representando 31%;
- Sanóleo com 19%;
- SE Ginwala com 10% (Banco de dados do MIC de 2009).

Embora a produção doméstica do óleo refinado tenha aumentado substancialmente nos últimos anos, as entrevistas com os agentes da indústria de processamento de óleo sugerem que as importações do óleo refinado, especialmente do óleo de palma da Ásia, têm ameaçado a rentabilidade da indústria doméstica. A redução da produção local do algodão é também uma ameaça na medida que a semente do algodão é uma importante fonte de matéria-prima.

## MILHO

Devido ao potencial dos solos para a agricultura e sua produtividade, Moçambique depende do milho como a principal fonte de garantia de segurança alimentar. As culturas substitutas do milho são o arroz, mapira e mandioca. O aumento de consumo destes substitutos acontece em anos de baixa produção de milho, em zonas onde a cultura de substitutos é mais viável ou simplesmente quando os *stocks* de milho terminam.

Em Moçambique o milho é a cultura agrícola mais produzida, especialmente na zona centro, apresentando maiores níveis de produção nas províncias de Manica e Tete.

**Produção de Milho em Moçambique (2006-2011)**

Produção Milho	Unidade	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Área colhida	Ha	1.664.000	1.441.000	1.480.000	1.612.000	1.573.000	1.617.380
Produção	Ton	1.417.800	1.582.000	1.676.000	1.932.000	1.878.000	2.090.790
Produtividade	Kg/Ha	852	1.097	1.132	1.198	1.193	1.292

Fonte: FAOSTAT

Entre a campanha de 2010 e 2011 houve um aumento na produção nacional de cerca de 10%, ascendendo por isso a 2.090.790 Ton. Segundo o inquérito de estatísticas agrícolas 2010, 80% das explorações agrícolas em Moçambique produzem milho, ocupando um total de 41% das terras aráveis com culturas de alimentação básica. Esta cultura representa cerca de 83% da produção de cereais. Na região centro, a superfície de milho cultivada em média por agregado familiar é de 0,5 hectare nas províncias de Sofala e Tete e de 1 hectare em Manica.

A procura de milho no mercado internacional tem grande influência nos preços do milho no mercado de Moçambique, assim como nas trocas comerciais externas com os países vizinhos. A grande variação de preços que este produto sofre a nível nacional está também directamente relacionada com os índices de produção nacional, as condições climáticas e o comportamento especulativo dos camponeses quando retêm o milho até ao fim da campanha para aumentar o preço. Indirectamente o preço é influenciado pelo aumento demográfico e consequente procura dos países asiáticos, exercício de políticas de subsídios a culturas para biocombustíveis, aumento do custo da energia e redução dos níveis de stock mundial de cereais.

Contudo nem todo o milho produzido em Moçambique fica dentro das fronteiras, uma parte é exportada formal e informalmente para os países vizinhos como a Zâmbia, Zimbabué, mas é o Malawi que absorve 98% das exportações de milho.

O fluxo de comercialização do milho, desenvolve-se da zona central (Manica, Tete e Sofala) de maior produção para as zonas de maior procura como por exemplo sul do Save, cidade da Beira, Zâmbia e Malawi.

### GERGELIM

O gergelim apresenta ampla adaptabilidade às condições edafo-climáticas de clima quente, tem bom nível de resistência à seca e facilidade de cultivo, características que o transformam em excelente opção de diversificação agrícola. Além disso, tem um grande potencial económico, nos mercados nacional e internacional, em consequência da elevada qualidade do óleo, com aplicações nas indústrias alimentar e óleo-química, e mercado potencial capaz de absorver quantidades superiores à oferta actual.

As trocas comerciais na cadeia de valor do gergelim estão resumidas a poucos atores, uma vez que cerca de 98% da produção destina-se à exportação, através dos comerciantes industriais.

Em Moçambique a cadeia de comercialização é composta por grossista local, retalhista e comerciante industrial. De um modo geral os grossistas locais, com fundos próprios ou emprestados pelos comerciantes industriais, abrem pontos de colecta nas localidades onde compram o gergelim para depois ser levado directamente para os armazéns dos comerciantes industriais. Outro modelo de compra analisado durante o estudo é a colocação de pontos de colecta na estrada nacional pelos próprios comerciantes industriais, onde compram o gergelim trazido por produtores ou grossistas locais e posterior transporte em camiões de 30 toneladas para os armazéns dos comerciantes industriais.



A campanha de comercialização de gergelim é muito curta chegando por vezes às 8 semanas. As quantidades produzidas por agricultor são pequenas o que facilita a capacidade de armazenamento de alguns dias ou semanas até o produtor levar o gergelim até aos pontos de colecta ou um grossista passar pela sua propriedade a comprar o produto.

A cadeia de comercialização de gergelim em Moçambique é então dominada pelos comerciantes industriais, que ditam as regras da procura e preço no mercado nacional. No caso de outros países como a Tanzânia, as regras são definidas pelo estado, onde existem políticas estritas de comercialização. Na Tanzânia a produção comercializada tem obrigatoriamente como intermediários as associações e cooperativas de produtores. Embora esse sistema tenha alguns problemas de gestão é mais equilibrado e benéfico para o produtor dando a oportunidade de apoio dos produtores através de associações. Deste modo os produtores podem melhorar a qualidade de produção, o processamento básico e ter maior capacidade de discussão do preço do produto.

O estrangulamento dos preços por parte dos comerciantes industriais em Moçambique tem consequências graves para a produção e comercialização nacional. Por um lado o preço do gergelim está dependente da procura internacional e consecutivamente da oferta internacional, por outro o preço do produto vai estar sempre dependente da capacidade produtiva dos gigantes de produção internacional, fragilizando a estabilidade dos preços nacionais. Uma das principais razões para esta dependência deve-se ao facto de os mercados asiáticos iniciarem as trocas comerciais em Outubro, os países africanos apenas iniciam as trocas comerciais de gergelim em dezembro.

Embora os preços pagos do gergelim tenham aumentado gradualmente nos últimos anos, uma campanha com preços baixos leva ao desânimo dos agricultores e consecutivamente à redução de produção no ano seguinte.

### Produção de Gergelim em Moçambique

O gergelim encontra-se entre as 6 principais oleaginosas de Moçambique, triplicando nos últimos 5 anos, com o aumento de 15 mil toneladas para 46 mil toneladas entre 2005 e 2010.

	Unidade	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Área colhida	Ha	22.000	20.000	35.000	45.000	65.000	69.500
Produção	Ton	15.000	12.000	23.000	30.000	43.000	46.000
Produtividade	Kg/Ha	681	600	657	666	661	661

Fonte: FAOSTAT

Contudo em Moçambique, ao contrário da tendência internacional, a produtividade por área de produção manteve-se semelhante, logo o aumento da área de produção acompanhou o aumento de produção.

### AMENDOIM

O amendoim é uma das principais oleaginosas em Moçambique, cultivado basicamente por pequenos produtores. Os agricultores utilizam pouca ou nenhuma tecnologia, sendo que a produção visa atender principalmente o consumo do produto sem processamento.

O amendoim adapta-se a climas secos, tendo a capacidade de enriquecer o solo através da fixação de azoto, uma particularidade das leguminosas.



As sementes de amendoim possuem altos teores de vitaminas proporcionando elevada rentabilidade de óleo facilmente digestível. As sementes possuem um sabor agradável e são ricas em óleo (aproximadamente 50%) e proteína digerível (22 a 30%). O grão pode ser utilizado para a extracção de óleo, utilizado na alimentação humana, na indústria de conservas e em produtos medicinais. O farelo de amendoim constitui importante fonte para alimentação de gado.

Em Moçambique o amendoim tem um papel muito importante na dieta alimentar, tanto das populações rurais como urbanas. Também é importante na geração de rendimento das mulheres nas ruralidades, sendo vendido para consumo em grão torrado, vagens frescas ou moído para cozinhar pratos tradicionais.

**Produção de Amendoim**

Produção Milho	Unidade	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Área colhida	Ha	293.000	295.000	295.000	295.000	295.000	295.000
Produção	Ton	93.000	85.977	102.932	94.454	68.000	70.000
Produtividade	Kg/Ha	317	291	348	320	230	237

Fonte: FAOSTAT

A produção nacional de amendoim diminuiu de 93.000Ton para 70.000Ton, entre 2006-2010, respetivamente. Calcula-se que o decréscimo de produção desta oleaginosa se deve principalmente à substituição da mesma pela produção e culturas de rendimento, igualmente exigentes mas mais rentáveis para os produtores.

O mercado do amendoim em Moçambique está cada vez mais competitivo devendo-se principalmente à diminuição da oferta e à procura do sul de Moçambique e da África do Sul. A África do Sul tem uma produção limitada e variável devido às condições atmosféricas menos propícias para a cultura deste produto.

A exportação para a Europa também já é uma realidade embora exista um apertado controlo na importação de países europeu devido à aflatoxina. Em alguns casos à exportação com certificação orgânica e de Fair Trade.

Uma das restrições à comercialização internacional de amendoim é a falta de controlo dos níveis aflatoxina do amendoim proveniente de pequenos agricultores de países em desenvolvimento.

### 2.3 PRODUTOS PORTUGUESES EM MOÇAMBIQUE

Localizado numa zona de forte expansão económica e dotado de recursos naturais abundantes, Moçambique assume-se como uma porta de entrada privilegiada para o mercado da SADC (Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral), um mercado potencial de 250 milhões de consumidores, pela sua tranquilidade política, posição estratégica, bem como pelas suas condições favoráveis para investimento, sobretudo em setores importantes como a agricultura, a agroindústria, as tecnologias e serviços para a agricultura e indústria e a distribuição alimentar.

As relações privilegiadas entre Moçambique e Portugal no quadro da comunidade de países de expressão oficial portuguesa e os progressivos e consistentes ganhos da economia moçambicana fazem com que, embora ainda pese o fraco poder de compra da população e as insuficiências estruturais não debeladas, o mercado deste país possa vir a ser encarado com mais cuidado na área dos bens alimentares, designadamente, os bens com incorporação de valor acrescentado.

#### PRODUTOS AGROALIMENTARES

A elevada importância que as autoridades moçambicanas dão ao crescimento da agricultura poderá criar margens de oportunidade para o investimento português neste setor, gerando assim novos negócios de inter-relação entre as duas economias e os respetivos setores agroalimentares. Moçambique representa apenas 0,40% das exportações agroalimentares de Portugal para todos os países do Mundo e contribui apenas com 0,41% das importações agroalimentares portuguesas. Portugal exportou, anualmente, em média, para Moçambique, nos anos 2007-2011, cerca de 22 milhões de euros de produtos, sobretudo, bebidas, preparações de carnes, peixes e crustáceos, papel e cartão e produtos preparados à base de cereais.

Algumas empresas portuguesas agroalimentares representadas em Moçambique:

- Cofaco Açores
- Imperial – Produtos Alimentares
- Grupo Montalva
- Primor
- Sumol+Compal
- Ernesto Morgado (Pato Real)
- Queijo Saloio
- Cerealis
- Panicongelados
- Alves e Ribeiro, Lda – Alheiras Angelina
- Casa Quintela
- Lactovil
- Águas de Carvalhos
- Carina, Produtos Alimentares
- Euromel
- Bísaro – Salsicharia Tradicional
- Topitéu – Alheiras de Mirandela
- Sovena Portugal



## VINHO

Moçambique é, sem contar com o vinho do porto e da madeira, o 18º destino preferencial das exportações víquicas portuguesas, tendo registado em 2011 um crescimento de quase 22% na relação preço/quantidade vendida.

O mercado moçambicano tem uma apetência muito grande pelos produtos portugueses, nomeadamente, o vinho. Em Moçambique, os vinhos portugueses concorrem diretamente com produtos chilenos e sul-africanos, sendo que estes últimos gozam de um regime de exceção a nível de impostos. Devido às taxas aduaneiras, o preço de uma garrafa de vinho português pode custar em Moçambique o triplo do valor pago pelo consumidor em Portugal.

O vinho português representado em Moçambique:

- José Maria da Fonseca Vinhos, S.A.
- Adega Mayor
- Bacalhôa Vinhos de Portugal - com o distribuidor Socimpex, Lda., em Maputo
- Sogrape Vinhos S.A.
- Adega Cooperativa de Cantanhede
- Adega Cooperativa da Vermelha
- Caves Santa Marta – Vinhos e Derivados
- Caves Vale do Rodo
- Cooperativa de Pegões
- Vercoope – União das Adegas Cooperativas da Região dos Vinhos Verdes
- Casa da Fonte Pequena
- Adega Cooperativa de São Mamede de Ventosa
- Sociedade de Vinhos Victor Matos II



A "qualidade" e a "promoção" são a aposta dos produtores e comerciantes de vinhos portugueses para o mercado moçambicano, no qual os produtos sul-africanos ganham vantagens em termos de impostos aduaneiros e localização geográfica.

Os vinhos portugueses continuam a ser reconhecidos no mercado moçambicano como os melhores, mesmo tendo uma concorrência forte do vinho sul-africano e também dos vinhos do novo mundo, continua a ser um padrão de referência muito forte.

## CÂMARA DE COMÉRCIO PORTUGAL MOÇAMBIQUE

A Câmara de Comércio Portugal Moçambique comemorou em 2011 os seus 25 anos de existência.

A Associação tem mais de 130 associados em Moçambique e em Portugal e tem uma delegação em Moçambique e a sua sede em Portugal.

Em Portugal, tem a facilidade de facilitar o contacto pessoal com potenciais investidores em Moçambique que os procuram diariamente para obter elementos de informação sobre o país, mas mais do que isso uma impressão pessoal sobre ele.

A delegação de Moçambique tem servido para o "start-up" de muitas empresas novas que se instalam em Moçambique. Muitos dos seus associados iniciaram assim mesmo a sua relação com a CCPM.

Diariamente, é remetida a todos os associados uma "News Letter" por via eletrónica, com as principais notícias económicas de Moçambique e as relacionadas com o comércio e a cooperação económica entre Portugal e Moçambique.

Anualmente, a CCPM tem procurado estar presente na FACIM, a grande feira Empresarial que se realiza em Maputo, nos últimos dias de Agosto e primeiros dias de Setembro, e no qual se apresentam e expõem empresas e produtos. A CCPM participa no "Portugal Exportador", iniciativa promovida pela Associação Industrial Portuguesa, vocacionada para as empresas com vocação importadora e exportadora.

A CCPM também elabora um "Directório", actualizando informação económica de Moçambique e distribuindo-o.

### 3. UMA VISÃO PRÁTICA SOBRE OS NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

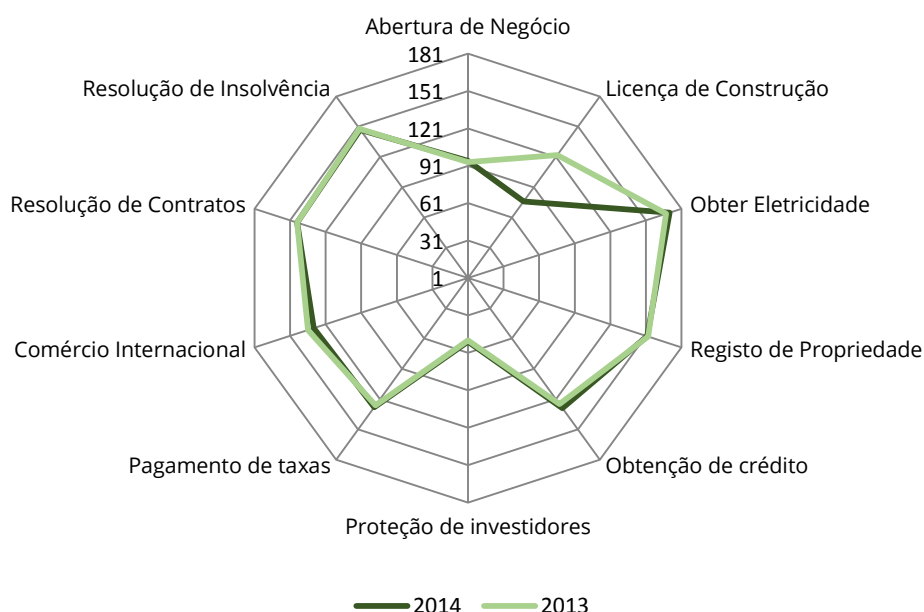
#### 3.1 COMO DESENVOLVER NEGÓCIOS

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/mozambique/>

Elaborado pelo Banco Mundial, o relatório denominado de “Doing Business 2014 – Moçambique” que reporta a evolução dos negócios em Moçambique, destaca o país na 139ª posição do *ranking* mundial “Doing Business”, do qual fazem parte 189 economias. De notar que, no período homólogo, o país subiu 3 lugares.

A presente classificação de Moçambique é o resultado da combinação dos seguintes indicadores:

POSIÇÃO DE MOÇAMBIQUE NOS INDICADORES DE "DOING BUSINESS" (2014)



Fonte: Doing Business in Mozambique, World Bank

Fazendo uma análise mais aprofundada e desagregando os indicadores anteriormente referidos, é possível concluir sobre a evolução de Moçambique nos dois últimos anos, assim como a sua posição relativa em cada sub-indicador:

DETALHE DA POSIÇÃO DE MOÇAMBIQUE NOS VÁRIOS INDICADORES (2014-2013)

Indicador	Moçambique 2014	Moçambique 2013
<b>Iniciar negócio</b>	<b>95</b>	<b>97</b>
- Procedimentos (nº)	9	3
- Tempo (dias)	13,0	13,0
- Custo (% das receitas <i>per capita</i> )	18,7	19,7
- Capital mínimo de entrada (% das receitas <i>per capita</i> )	0,0	0,0
<b>Lidar com licenças de construção</b>	<b>77</b>	<b>123</b>

- Procedimentos (nº)	12	12
- Tempo (dias)	130	249
- Custo (% das receitas <i>per capita</i> )	257,6	188,1
<b>Obter eletricidade</b>	<b>171</b>	<b>168</b>
- Procedimentos (nº)	7	7
- Tempo (dias)	107	107
- Custo (% das receitas <i>per capita</i> )	2.857,7	2.666,9
<b>Registo de propriedade</b>	<b>152</b>	<b>153</b>
- Procedimentos (nº)	8	8
- Tempo (dias)	39,0	42,0
- Custo (% das receitas <i>per capita</i> )	7,7	8,0
<b>Obtenção de crédito</b>	<b>130</b>	<b>126</b>
- Força do índice dos direitos legais (0-10)	3	3
- Profundidade do índice de informação de crédito (0-6)	4	4
- Cobertura de registo público (% de adultos)	4,3	4,4
- Cobertura de agências privadas (% de adultos)	0,0	0,0
<b>Proteção aos investidores</b>	<b>52</b>	<b>51</b>
- Índice de transparência (0-10)	5	5
- Índice de responsabilidade dos diretores (0-10)	4	4
- Índice de acionistas adequados (0-10)	9	9
- Índice de força de proteção dos investidores (0-10)	6,0	6,0
<b>Pagamento de taxas</b>	<b>129</b>	<b>127</b>
- Pagamentos (nº por ano)	37	37
- Tempo (horas por ano)	230	230
<b>Comércio além-fronteiras</b>	<b>131</b>	<b>136</b>
- Documentos para exportar (nº)	7	7
- Tempo para exportar (dias)	21	24
- Custo para exportar (US\$ por contentor)	1.100	1.100
- Documentos para importar (nº)	9	9
- Tempo para importar (dias)	25	28
- Custo para importar (US\$ por contentor)	1.600	1.545
<b>Resolução de contratos</b>	<b>145</b>	<b>145</b>
- Tempo (dias)	950	950
- Custo (% de queixas)	119,0	119,0
- Procedimentos (nº)	30	30
<b>Resolução de insolvência</b>	<b>148</b>	<b>149</b>
- Tempo (anos)	5,0	5,0
- Custo (% da propriedade)	9	9
- Taxa de recuperação (centavos por dólar)	16,6	15,0

Fonte: Doing Business in Mozambique, World Bank

Moçambique encontra-se com evolução positiva em vários domínios, sendo neste momento considerado um dos países africanos com mais vertente para o investimento direto estrangeiro.

O indicador que respeita à proteção dos investidores é claramente o ponto forte de Moçambique, uma vez que o país ocupa, atualmente, a 52ª posição do *ranking*. Acompanhando esta boa classificação está o processo de iniciar um negócio (95º), onde não há qualquer tipo de limite mínimo de capital para a entrada neste mercado, situação que se traduz numa boa vantagem para empresas com menor liquidez.



## INDICADORES POSITIVOS: MOÇAMBIQUE

Proteção dos Investidores	Moçambique	África Subsariana	Custo mais elevado na OCDE
- Índice de transparência (0-10)	5	5	7
- Índice de responsabilidade dos diretores (0-10)	4	4	5
- Índice de acionistas adequados (0-10)	9	5	7
- Índice de força de proteção dos investidores (0-10)	6,0	4,5	6,2

Fonte: Doing Business in Mozambique, World Bank

Inversamente, os restantes indicadores expostos na tabela anterior apresentam resultados muito pouco competitivos, pois no total das 189 economias analisadas, Moçambique está sempre situado nas posições mais desfavoráveis, acima do centésimo posto. A título de exemplo, podem referir-se indicadores como registo de propriedade, resolução de insolvência e resolução de contratos onde o país se encontra em 152º, 148º e 145º, respetivamente.

## INDICADORES NEGATIVOS: MOÇAMBIQUE

Resolução de contratos	Moçambique	África Subsariana	Custo mais elevado na OCDE
<b>Tempo (dias)</b>	<b>950</b>	<b>652</b>	<b>529</b>
Preenchimento e serviço	90		
Julgamento	640		
Execução da sentença	220		
<b>Custo (% da reclamação)</b>	<b>119,0</b>	<b>51,1</b>	<b>21,0</b>
Custo do advogado (% da reclamação)	75,0		
Custas de tribunal (% da reclamação)	24,0		
Custos de execução (% da reclamação)	20,0		
<b>Procedimentos (número)</b>	<b>30</b>	<b>39</b>	<b>31</b>

Fonte: Doing Business in Mozambique, World Bank

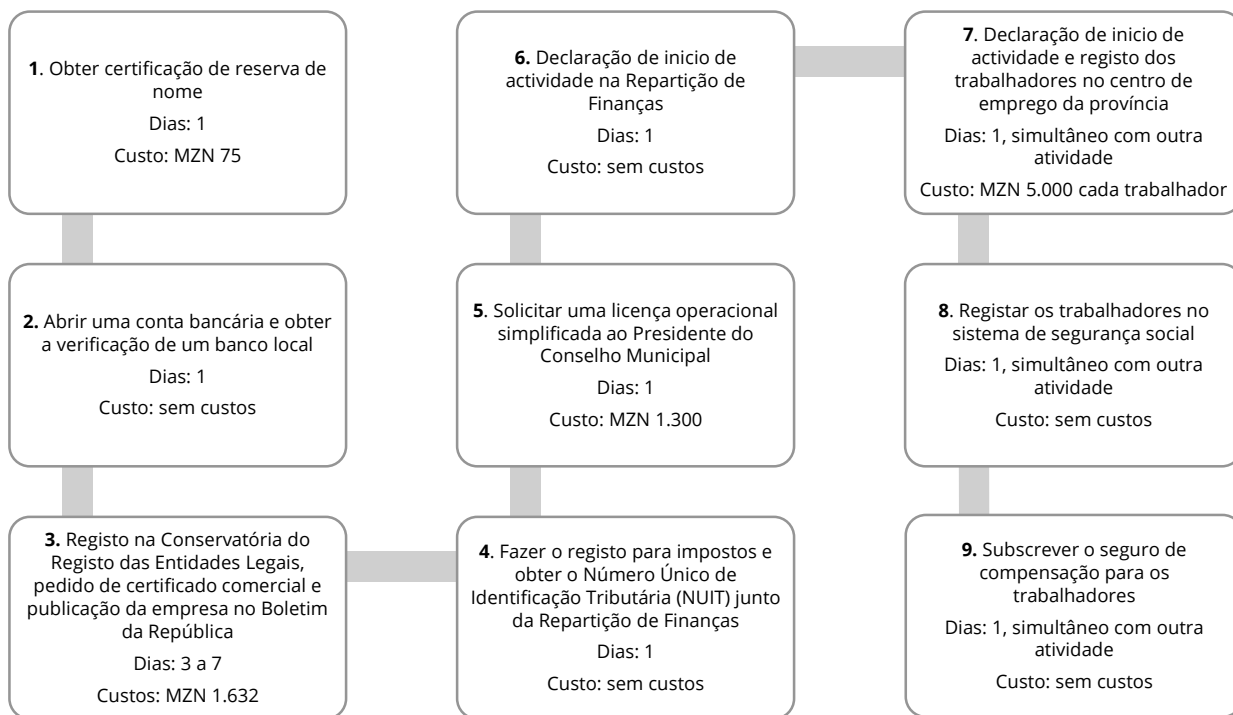
Tal como já havia sido referido anteriormente, iniciar atividade em Moçambique é um processo relativamente simples e acessível segundo o *ranking* "Doing Business 2014 – Mozambique".

Neste contexto, o país tem demonstrado, desde de 2004, uma grande evolução, tendo reduzido em grande escala todas as burocracias necessárias para iniciar um negócio. De notar que em cerca de 10 anos o número de procedimentos necessários passou de 14 para 9 e o número de dias para se iniciar atividade de 153 para 10.

De uma forma sucinta, o percurso necessário para iniciar uma atividade empresarial em Moçambique pode ser dividido em 9 etapas, como se pode verificar no seguinte esquema:



INICIAR ATIVIDADE EM MOÇAMBIQUE: PROCEDIMENTOS, DIAS E CUSTOS ASSOCIADOS



Fonte: Doing Business in Mozambique - 2014, World Bank

### 3.2 CULTURA DE NEGÓCIOS

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 entreajuda.

Desta forma, a cultura moçambicana apoia-se em relacionamentos cúmplices, em paradoxo ao estilo Americano, que se distingue por um maior grau de individualismo. A título de exemplo, é apreciado que ao pedir simples indicações ou quando se acaba de conhecer alguém primeiro se cumprimenta a pessoa e eventualmente (dependendo da situação) perguntar como é que tem passado ou se o negócio corre de feição.

No contexto negocial, o país tem uma forte influência dos seus ex-colonizadores (Portugal). Toda a etiqueta é similar, sendo que a pontualidade é bastante apreciada, bem como uma indumentária conservadora, e em particular, as mulheres deverão fazer uma seleção exigente da roupa a utilizar pois poderão ser mal interpretadas.

Assim, observando detalhadamente os vários momentos relacionados com o protocolo de negócios, destaca-se o seguinte:

#### Cumprimento ou Saudação

Um aperto de mão com a mão direita é a forma mais usual de se cumprimentar alguém nas mais variadas situações, no entanto, não será de estranhar que o cumprimento seja feito com as duas mãos.

A parte relativa à saudação das pessoas é muito importante e bastante apreciada pelo povo moçambicano, mesmo quando não se conhece as pessoas.

#### Estilo de Comunicação

O povo moçambicano, por norma, não gosta de expressar sentimentos ofensivos diretamente, pelo que prefere fazê-los 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.

Em ambiente negocial 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.

#### Pontualidade e Horários

Fora do contexto empresarial, os moçambicanos gostam de passar tempo com os outros e procuram divertir-se, não tendo grandes preocupações com questões relativas a horários. Já a nível profissional, procuram ser bastante pontuais e não gostam particularmente de atrasos e faltas.

#### Tabus

Não é simpático que um convidado não fique para um chá ou um pequeno lanche.

Não é correto ou moralmente aceitável recusar convites como um almoço, um jantar ou outro acontecimento semelhantes.

### Indumentária

No mundo dos negócios é importante ter uma vestimenta bem engomada e com um ar limpo, sendo aconselhado:

Nos homens – Um fato ou umas calças clássicas com uma camisa e gravata.

Nas mulheres – Um fato ou um vestido com um *blazer*.

### Títulos e Cartões-de-Visita

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.

Em relação aos cartões-de-visita não há um protocolo estabelecido de como se deve agir, contudo, é político trocar cartões-de-visita. Atenção para o facto de que este procedimento deve ser realizado sempre com a mão direita.

### Reuniões

Apesar de parecer um pouco contraditório as reuniões nunca começam a horas, no entanto é aconselhável que no caso de um estrangeiro, este seja pontual, pois poderá haver algum tipo de conversa mais informal pré reunião.

O primeiro afazer numa reunião, deverá ser cumprimentar as pessoas com cargos mais elevados dentro da empresa.

Comummente, 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.

É igualmente usual, a negociação começar com a pessoa que iniciou a reunião, ficando o seu desfecho a cargo da pessoa hierarquicamente mais influente.

### Processo de Negociação

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.

### 3.3 DICAS E CURIOSIDADES PARA VENDER E INVESTIR EM MOÇAMBIQUE

#### 1. Quais os passos para entrar no mercado Moçambicano?

A primeira medida a ser tomada deverá ser contactar uma Sociedade de Advogados, e para facilitar a comunicação têm sido desenvolvidas algumas parcerias entre escritórios de advogados portugueses e moçambicanos, facto que se apresenta como uma grande vantagem competitiva para penetrar neste mercado.

Posteriormente, devem começar as ações que dizem respeito à constituição de uma sociedade em Moçambique, onde se pode referir:

- Reserva do Nome da Sociedade;
- Elaboração dos Estatutos;
- Abrir conta bancária no Banco Comercial Moçambicano;
- Registrar a Sociedade na Conservatória do Registo das Entidades Legais;
- Publicação dos Estatutos da Sociedade no Boletim da República;
- Registo fiscal da Sociedade para obter o Número Único de Identificação Tributária;
- Pedido de alvará;
- Registo junto das autoridades de trabalho e do Instituto Nacional de Segurança Social, aquando do início de atividade por parte da Sociedade.

#### 2. Que entidades devem ser contactadas para obter melhor suporte?

Associação de Comércio e Indústria – Associação Empresarial sem fins-lucrativos, que já representa mais de 300 empresas dos vários setores e atividades de negócio, em Moçambique. Oferece uma vasta gama de produtos e serviços aos seus colaboradores, incluindo a opção de criar parcerias com instituições residentes que atuem como representação ou como revendedores.

Confederação das Associações Económicas de Moçambique – Plataforma de diálogo entre o Governo e o Setor Privado que trabalha em prol de um melhor ambiente de negócios em Moçambique, promovendo e protegendo as oportunidades de negócio através da reforma de políticas económicas e reguladoras. Entre os seus principais objetivos pode-se destacar: criação de *networking*, fortalecer o associativismo, hierarquizar os interesses dos membros para definir uma estratégia para o médio/longo prazo, identificar e consolidar fontes de receita, entre outros.

#### 3. É necessário ter um sócio nativo para iniciar atividade?

Por norma, a legislação comercial moçambicana não requer que parte do capital social de uma sociedade comercial seja possuída por um sócio moçambicano.

#### 4. Qual é o investimento mínimo necessário para entrar no mercado Moçambicano?

A legislação de Moçambique não exige um limite mínimo de investimento obrigatório, ou seja, qualquer empresa estrangeira pode entrar neste mercado sem que para isso tenha de investir quantidades elevadas e incorrer em riscos igualmente elevados. Esta condição é propícia para PME que pretendem expandir-se além-fronteiras.

No entanto, com o intuito de captar e fomentar investimento direto estrangeiro (IDE), a legislação moçambicana tem previsto uma série de incentivos e facilidades para todos aqueles que pretendam implementar projetos de valor acrescentado no país.

Paralelamente à legislação, sobressaltam duas entidades que fornecem aos investidores benefícios fiscais e não fiscais, mediante o cumprimento de determinados requisitos, como o de investimento

mínimo de 60.000 euros. Ambas entidades atuam por região, sendo que o Governo Moçambicano dividiu o país em duas áreas distintas:

- **As Zonas Normais** – ficam a cargo do Centro de Promoção de Investimentos (CPI), que oferece um conjunto de serviços e ajudas, a investidores nacionais e internacionais, para que estes consigam aceder a incentivos fornecidos pelo governo moçambicano, e desta forma conseguirem estabelecer-se no mercado da melhor forma;
- **As Zonas Económicas Especiais (ZEE) e as Zonas Francas Industriais (ZFI)** – ficam sob a tutela do Gabinete das Zonas Económicas de Crescimento Acelerado (GAZEDA), que apresenta como missão principal, a promoção e coordenação de atividades relacionadas com o estabelecimento, desenvolvimento e gestão de investimentos nas duas áreas acima referidas.

#### 5. Que tipo de serviços de apoio existem?

Neste indicador pode referir-se a proteção jurídica da Propriedade sobre bens e sobre direitos – nomeadamente direitos de propriedade industrial – a possibilidade de expatriação de fundos e também uma vasta gama de incentivos fiscais e aduaneiros.

#### 6. Moçambique é um país de destino privilegiado para o investimento?

Desde logo apresenta-se como um país de referência no panorama africano, sendo que está em paz e que esta transmissão de segurança parece cativar bastante os homens de negócios. Adicionalmente, fornece infraestruturas de qualidade e devido à sua grande costa e respetivos portos, é conhecido como a porta de entrada para a região da SADC (Comunidade de Desenvolvimento do Sul de África), área onde se podem destacar os atrativos mercados de Angola e da África do Sul.

Por sua vez, o governo Moçambicano tem vindo a implementar reformas, políticas e incentivos, que conferem a este país um ambiente de negócios bastante favorável.

#### 7. Que Incentivos ao Investimento se podem encontrar neste mercado?

Todas as entidades, nacionais ou internacionais, que pretendam investir em Moçambique, podem optar por algumas variantes, desde o investimento com capital próprio ou bens e equipamentos, direitos, suprimentos, empréstimos, entre outros, devem candidatar-se ao sistema de incentivos nacional.

Este sistema está disponível para projetos nas mais variadas áreas de atividade, como por exemplo: energia, abastecimento de água, serviços de correio e telecomunicações, produção, distribuição e comercialização de armamento, entre outros. Estes investimentos enquadram-se em quatro grandes áreas:

- Incentivos Fiscais;
- Incentivos Aduaneiros;
- Incentivos relacionados com a repartição do capital investido e lucros obtidos;
- Garantia de segurança e proteção pelo Estado Moçambicano aos investimentos e à propriedade privada.

#### 8. Vantagens comparativas na região da SADC

Um das grandes vantagens é a localização, pois como já havia sido referido, este país tem uma vasta costa, que é suportada por infraestruturas de qualidade.

Outra grande vantagem é a estabilidade política que se vive no país, situação que transmite grande confiança e segurança aos possíveis investidores, e que tem fomentado cada vez mais o aumento de IDE e o conseqüente desenvolvimento do país.

Os recursos naturais são uma das principais vantagens que Moçambique oferece. De facto, o solo deste país é dotado de uma riqueza natural fora do comum, tendo por exemplo petróleo, que por si só é uma fonte de riqueza considerável.

### 3.4 O QUE É IMPORTANTE TER EM CONTA NUMA RELAÇÃO NEGOCIAL COM O MERCADO MOÇAMBICANO

No seu trabalho de exploração de mercados externos, a AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, desenvolve um conjunto de documentos que se constituem como uma importante ferramenta para empresas nacionais que procurem mais presença nos mais diversos contextos internacionais. Além destes documentos de suporte, a AICEP ainda fornece uma série de serviços de apoio para entidades portuguesas que pretendam investir além-fronteiras.

Num desses documentos, datado de Janeiro de 2012, que estão disponíveis para consulta, são apresentadas algumas indicações e chamadas de atenção, que poderão fazer toda a diferença a quem pretenda iniciar atividades com o mercado de Moçambique. Entre estas, evidenciam-se:

- Ter noção que o mercado moçambicano é diferente dos outros mercados africanos, apresentado características únicas;
- Estar presente e descolar-se até ao país durante o tempo necessário é uma condição bastante apreciada pelos agentes nativos;
- Ter cuidado com a intermediação, fazendo uma seleção rigorosa para uma parceria no mercado;
- Saber que certos concursos na área da construção poderão estar limitados a empresas detentoras de capital moçambicano maioritário.
- Contratar um bom gabinete de advogados local, podendo para isso usufruir das parcerias já existentes com advogados portugueses;
- Estabelecer uma relação próxima com o Centro de Promoção e Investimento (CPI);
- Desenvolver uma forte rede de contactos para obter licenciamentos e financiamentos.

Adicionalmente, deverão ser tidas em conta algumas diretrizes básicas que podem influenciar a relação negocial:

- Seguir as regras locais;
- Conquistar a confiança dos agentes locais;
- Saber que os moçambicanos nunca dizem “não”;
- Recorrer, sempre que possível, a materiais moçambicanos numa perspetiva de posição competitiva das empresas;
- Aprender a lidar com a informalidade do mercado;
- Valorizar projetos que incluam a formação de mão-de-obra local.

### 3.5 O NOVO REGIME DO INVESTIMENTO PRIVADO – ASPETOS A RETER

A Lei de Investimento e o Código dos Benefícios Fiscais de Moçambique asseguram ao investimento direto estrangeiro várias isenções aduaneiras, contribuindo, juntamente com todos os fatores já apontados anteriormente, para que o país se tenha tornado num dos destinos de excelência para o investimento no contexto africano.

De fato, a lei atual tem como objetivo principal a definição do quadro legal básico e uniforme no processo de investimentos nacionais e internacionais que sejam elegíveis de usufruir de garantias e incentivos previstos.

No entanto, para conseguirem beneficiar deste tipo de ajudas é necessário que os investimentos se enquadrem num dos seguintes objetivos:

- Reabilitação, expansão ou modernização de infraestruturas;
- Expansão e melhoria da capacidade produtiva nacional ou prestação de serviços;
- Contribuição para a formação e desenvolvimento da mão-de-obra local ou de entidades moçambicanas;
- Criação de postos de trabalho;
- Promoção do desenvolvimento tecnológico e aumento da produtividade;
- Incremento e diversificação de exportações.

Formas de investimento direto estrangeiro:

- Moeda externa livremente convertível;
- Equipamentos e respetivos acessórios, materiais e outros bens importados.

Expatriação de Lucros permitidos:

- Lucros exportáveis resultantes de investimentos elegíveis à exportação de lucros;
- *Royalties* ou outros rendimentos de remuneração indiretos associados à cedência ou transferência de tecnologia;
- Amortizações e juros de empréstimos contraídos no mercado financeiro internacional e aplicados em projetos de investimento do país;
- Capital estrangeiro investido, independentemente da elegibilidade do respetivo projeto de investimento à exportação de lucros;
- Adicionalmente, o Estado Moçambicano garante a concessão de incentivos fiscais e aduaneiros definidos no Código dos Benefícios Fiscais para Investimentos em Moçambique a todas as sociedades nacionais ou estrangeiras;
- Porém, excluem-se dos incentivos as atividades desenvolvidas na área de comércio a grosso e a retalho, e outras como as indústrias extrativas de recursos naturais estão sujeitas a termos e condições muito específicas;
- O valor mínimo de investimento para efeitos de elegibilidade aos investimentos acima referidos é de USD 5.000,00 com capitais próprios, no caso de investimento nacional, e de USD 50.000,00 com capitais próprios, no caso de investimento estrangeiro.

A proposta de investimento deverá ser apresentada junto do Centro de Promoção ao Investimento (CPI) – entidade que representa o Estado Moçambicano – definindo o volume de investimentos propostos e os objetivos a atingir com o projeto. O Sistema de incentivos ao investimento em Moçambique apresenta medidas de apoio a 4 grandes níveis:

- Incentivos Fiscais;



- Incentivos Aduaneiros;
- Incentivos relacionados com a repatriação de capital investido e lucros obtidos;
- Garantia de segurança e proteção pelo Estado Moçambicano aos investimentos e à propriedade privada.

### 3.6 TRIBUTAÇÃO EM MOÇAMBIQUE

Os impostos existentes em cada país, e o seu regime tributário são fatores fundamentais para possíveis investidores e empresários que pretendam internacionalizar o seu negócio até determinado mercado de destino.

Principais impostos:

#### Impostos Nacionais com Tributação Direta sobre a riqueza

- Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS);
- Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRPC);
- Imposto sobre Sucessões e Doações;
- Imposto Especial sobre o Jogo.

#### Tributação Indireta sobre a Riqueza

- Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA);
- Direitos Aduaneiros;
- Imposto sobre Consumos Específicos (ICE);
- Imposto sobre Transmissões Onerosas de Imóveis e Direitos de Propriedade (SISA);
- Imposto de Selo.

#### Impostos Autárquicos

- Imposto Pessoal Autárquico (IPA);
- Imposto Predial Autárquico (IPRA);
- Taxa de Atividades Económicas (TAE).

Os quadros que se seguem, pretendem efetuar uma descrição mais aprofundada dos principais impostos, relatando as suas principais taxas e especificações:

#### **Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRPC)**

##### **Incidência e Âmbito da Aplicação**

Estão sujeitas a IRPC as pessoas coletivas e outras entidades com sede ou direção efetiva em território Moçambicano, no que diz respeito à totalidade dos seus rendimentos, incluindo os obtidos fora de Moçambique, sendo que as pessoas coletivas e outras entidades que não tenham sede e nem direção efetiva em território moçambicano ficam apenas sujeitas a IRPC relativamente aos rendimentos obtidos em Moçambique.

Não existem isenções ao IRPC, à exceção do próprio Estado, autarquias locais ou federações de municípios, as instituições de segurança social, e as associações de utilidade pública.

##### **Lucro Tributável**

O lucro tributável é constituído pela soma algébrica do resultado líquido do exercício e das variações patrimoniais positivas e negativas verificadas no mesmo período de tributação com as necessárias correções feitas nos termos da lei.

O lucro tributável imputável a não residentes é calculado pela aplicação das respetivas taxas liberatórias (entre 10% e 20%) ou pelos diferentes tipos de rendimentos sujeitos a tributação em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS), conforme seja o caso.

**Taxa Geral: 32%**

**Atividade Cooperativa Agrária, Cultural e de Artesanato: 10%**

**Encargos indevidamente documentados e despesas de carácter confidencial ou ilícito: 35%**

**Rendimentos sujeitos a retenção na fonte: 10 - 20%**

---

### Dupla Tributação Internacional

---

É dedutível à coleta do IRPC o menor valor entre o imposto sobre o rendimento pago no estrangeiro e a fração da coleta do IRPC, calculado antes da dedução, correspondente aos rendimentos que no país em causa possam ser tributados.

Existindo convenção de dupla tributação celebrada por Moçambique, a dedução a efetuar nos termos descritos acima não pode exceder o imposto pago no estrangeiro nos termos previstos na convenção.

De referir que Moçambique tem, atualmente, em vigor acordos de dupla tributação celebrados com Portugal, Itália, Maurícias, Emiratos Árabes Unidos, com o Governo da Região Administrativa Especial de Macau da República da China e com a República de África do Sul.

#### Pagamento do IRPC

O pagamento do IRPC é feito sob a forma de pagamentos por conta (em 3 prestações anuais) e corrigido no fim do exercício aquando da apresentação da respetiva declaração de rendimentos, se for o caso.

As entidades que não obtenham qualquer lucro durante os exercícios financeiros são obrigadas a proceder ao pagamento especial por conta (em 3 prestações anuais), calculado de acordo com o volume de vendas do exercício anterior, com o limite mínimo de 30.000 MT (equivalente a 900 euros) e o máximo de 100.000 MT (equivalente a 3.000 euros).

---

#### Incidência e Âmbito de Aplicação

O IVA incide sobre as transmissões de bens e prestações de serviços efetuadas a título oneroso em território moçambicano, e sobre as importações de bens.

#### Isenções

De um modo geral, não há isenções em sede de IVA, à exceção do Estado e outras pessoas coletivas de direito público, quando exerçam atividades de bem público, mesmo que onerosas, e à exceção dos sujeitos passivos que não sendo obrigados a possuir contabilidade organizada nem praticando operações de importação e exportação não tenham atingido no ano anterior um volume de vendas superior a 750.000,00 MT (\$ 30.000,00).

Existem no entanto isenções aplicáveis (objetivamente) às transmissões de alguns bens e determinadas prestações de serviços. De se salientar entre elas: (i) os bens de primeira necessidade; (ii) as operações bancárias e financeiras; e (iii) a locação de imóveis para habitação ou para comércio e indústria em zonas rurais.

Existem ainda algumas isenções do IVA previstas em legislação avulsa, nas importações de bens utilizados para determinadas atividades, como é o caso específico da atividade petrolífera e mineira.

O lucro tributável imputável a não residentes é calculado pela aplicação das respetivas taxas liberatórias (entre 10% e 20%) ou pelos diferentes tipos de rendimentos sujeitos a tributação em sede de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS), conforme seja o caso.

#### **Taxa e Pagamento**

A taxa do IVA é de 17%.

Para o apuramento mensal do imposto devido ao Estado, o sujeito passivo subtrai, ao imposto liquidado nas suas vendas, o imposto suportado que seja legalmente dedutível nas suas aquisições.

#### **SISA**

A Sisa incide sobre as transmissões a título oneroso, do direito de propriedade ou de figuras afins desse direito, sobre bens imóveis.

A taxa geral da SISA é de 2%. No entanto, se adquirente for residente em território com um regime fiscal mais favorável que o Moçambicano, a taxa será de 10%.

#### **Benefícios Fiscais e Regimes Fiscais Especiais**

A legislação moçambicana prevê alguns regimes fiscais especiais, como é o caso da atividade mineira e petrolífera e ainda diversos benefícios fiscais aplicáveis no âmbito da Lei de Investimentos.

Fonte: Guia de Investimento em Moçambique