

MOÇAMBIQUE

**PERFIL
E
OPORTUNIDADES
COMERCIAIS**

2 0 1 1

Apex-Brasil

MAURICIO BORGES
Presidente

ROGÉRIO BELLINI
Diretor de Negócios

ANA PAULA GUIMARÃES
Diretora de Planejamento e Gestão

MARCOS TADEU CAPUTI LÉLIS
Coordenador da Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva (UICC)

RODRIGO DE ANDRADE IGLESIAS
Responsável técnico (UICC)

JOÃO ULISSES RABELO PIMENTA
Colaboração técnica (UICC)

JEAN DE JESUS FERNANDES
Apoio técnico (UICC)

Agradecimento especial ao Centro de Negócios da Apex-Brasil em Luanda (Angola), à Embaixada do Brasil em Moçambique, além de profissionais, empresários brasileiros e moçambicanos entrevistados durante a missão prospectiva de inteligência comercial da Apex-Brasil a Maputo em dezembro de 2010. Todos contribuíram com informações que enriqueceram o presente estudo.

SEDE

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,

CEP 70.040-020

Brasília – DF

Tel. 55 (61) 3426-0202

Fax. 55 (61) 3426-0263

E-mail: apex@apexbrasil.com.br

© 2011 Apex-Brasil

Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

INTRODUÇÃO

Este estudo traça um perfil de Moçambique por meio da apresentação de seu panorama econômico, político e comercial. É dada maior ênfase às relações comerciais moçambicanas, mais detalhadamente àquelas estabelecidas com o Brasil.

Além de analisar os principais dados do comércio entre Brasil e Moçambique, o estudo também traz indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais entre esses dois países e as oportunidades de negócio para os exportadores brasileiros que desejam atuar no mercado moçambicano.

A seguir, são listadas as informações encontradas em cada uma das quatro partes do estudo.

Parte 1	INTRODUÇÃO	Localização / População / Principais Cidades	Pag. 7
Parte 2	PANORAMA ECONÔMICO	Desempenho Econômico	Pag. 10
Parte 3	PANORAMA COMERCIAL	Política Comercial	Pag.14
		Estrutura Institucional	Pag. 15
		Acordos Comerciais	Pag. 17
		Procedimentos Aduaneiros	Pag. 23
		Tarifas	Pag. 27
		Barreiras Não Tarifárias	Pag. 31
		Subsídios	Pag. 37
		Características de Mercado	Pag. 41
		Ambiente de Negócios	Pag. 41
		Capacidade de Pagamento	Pag. 44
		Infraestrutura e Logística	Pag. 46
		Intercâmbio Comercial	Pag. 50
		Evolução do Comércio Exterior de Moçambique	Pag. 50
		Destino das Exportações de Moçambique	Pag. 51
		Origem das Importações de Moçambique	Pag. 53
		Principais Setores Importadores de Moçambique	Pag. 54
Intercâmbio Comercial Brasil - Moçambique	Pag. 56		
Corrente de Comércio	Pag. 56		
Saldo Comercial	Pag. 57		
Principais setores exportadores do Brasil para Moçambique	Pag. 58		

		Principais setores exportadores de Moçambique para o Brasil	Pag. 60
		Indicadores de Comércio Brasil - Moçambique	Pag. 61
		Índice de Complementaridade de Comércio (ICC)	Pag. 63
		Índice de Intensidade de Comércio (IIC)	Pag. 64
		Índice de Diversificação/Concentração das Exportações (HHI)	Pag. 65
		Índice de Comércio Intrasetor Industrial	Pag. 67
		Índice de Especialização Exportadora (IEE)	Pag. 68
		Índice de Preços e Índice de <i>Quantum</i>	Pag. 71
Parte 4	OPORTUNIDADES COMERCIAIS PARA O BRASIL EM MOÇAMBIQUE	Introdução à Metodologia de Seleção de Oportunidades Comerciais	Pag. 73
		Alimentos, Bebidas e Agronegócios	Pag. 76
		Casa e Construção	Pag. 98
		Máquinas e Equipamentos	Pag. 111
		Moda	Pag. 130
		Multissetorial	Pag. 141
		Serviços e Economia Criativa	Pag. 146
Parte 5	ANEXOS	Anexo 1 - Metodologia de Identificação de Oportunidades para as exportações brasileiras em Moçambique	Pag. 159
		Anexo 2 - Principais contatos para negócios em Moçambique	Pag. 164
		Anexo 3 - Lista de SH6s classificados em grupos de produtos com exportações “expressivas”	Pag. 166
		Anexo 4 – Fontes de Consulta	Pag. 179

A Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva (UICC) da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, gostaria de saber a sua opinião. Caso tenha comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para: apex@apexbrasil.com.br.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Somando cerca de 18,5 milhões de pessoas em 2010 (maciçamente negros africanos), Moçambique é a 13ª maior população da África e a segunda da África Austral, atrás apenas da África do Sul. Pode ser considerado um dos únicos países africanos que ainda não foi totalmente descoberto para negócios. Aproximadamente 2% da população (370 mil pessoas) são de estrangeiros com algumas peculiaridades religiosas, pois, ao norte do país, é mais comum serem encontrados muçulmanos. Destaca-se que, desse grupo, indianos, árabes, sul-africanos, chineses e portugueses lideram os negócios locais, sendo os responsáveis pelo pequeno, mas já representativo, varejo formal.¹ Diferente do que se observa em Angola, o colonizador comum do passado não tem grande influência no comércio local, apesar das similaridades culturais e de o idioma ter se mantido, além de haver instâncias comuns entre Portugal e Moçambique, como a Comunidade de Países de Língua Oficial Portuguesa (CPLP) – órgão de que o Brasil também é participante.

Com uma indústria interna ainda incipiente² e uma economia voltada à prestação de serviços básicos para a população local, o país sofre ainda com mazelas sociais, como precárias condições de saúde e educação, problemas que só aumentam pelo fato de mais da metade da população se localizar em zonas rurais, sob condições de miséria ou se mantendo por meio da agricultura de subsistência. Diversas organizações internacionais mantêm atividades no país na tentativa de, entre outras coisas, minimizar a fome e o mau cultivo da terra, bem como as condições precárias da educação básica, para, ao menos, atingir a alfabetização, pulverizada na sociedade local. Assim, o país ainda se encontra em estado demandante de recursos, de suporte, de cooperação e de contribuições externas.

No entanto, Moçambique está prestes a se transformar num país próspero - é um provável grande produtor agrícola e provedor de petróleo para o mundo - e a ocupar papel proeminente na África Austral. Com a maior costa litorânea da porção sul do continente africano e com o porto com maior profundidade natural da região, Moçambique é vizinho de seis países - Tanzânia, Zâmbia, Malauí, Suazilândia, Zimbábue e África do Sul - que fazem parte do mesmo bloco econômico: a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC). Assim, o país ocupa natural posição estratégica regional, servindo para o escoamento de produtos de, ao menos, três nações sem acesso direto ao mar, o que tende a aumentar cada vez mais a liberação total de tarifas entre os membros da SADC (que se espera para 2015). Exemplo evidente são os recentes corredores de Maputo, Beira e Nacala, promovendo conexões diversas.

¹ Estima-se que o varejo formal moçambicano esteja presente em cerca de 50% do total do país. Tal indicador aponta, portanto, que a informalidade nos negócios ainda prevalece, mas vem perdendo força com os avanços do país e com a chegada de investidores estrangeiros. Destaca-se, no entanto, que ainda não há informações de grupos brasileiros presentes no país.

² Destaques para: fundição de alumínio realizada pela empresa Mozal com capital australiano, tabaco/fumo cultivado e processado pela *British American Tobacco* e, mais recentemente, caju e castanha-de-caju da empresa moçambicana Miranda (entre outras).

Considerado um dos países com maior estabilidade político-social de sua região, seu Índice Global da Paz de 2011 o coloca em destaque internacional, na 48ª posição de 153 possíveis. Conforme a ONG *Vision of Humanity*, Moçambique é a quarta nação mais pacífica da África, atrás apenas de Botsuana (35ª), Malauí (39ª) e Gana (42ª). Se assim considerado, seu ambiente se aproxima ao de países como Panamá e Bulgária. Já seu Índice de Percepção de Corrupção de 2010 o coloca à frente de nações africanas como Quênia, Nigéria e Angola, bem como de outras espalhadas pelo mundo, como Paraguai, Filipinas e Rússia. Conforme a ONG Transparência Internacional relata, Moçambique se aproxima de países como Vietnã, Indonésia, Tanzânia e Bolívia no que tange à percepção de corrupção entre 178 nações.

A Revolução Verde já foi iniciada com projetos em regiões com maior potencial para exploração de terras ao norte da nação, especialmente nas províncias de Nampula e Zambézia. A primeira ainda tem diversos campos virgens à espera de investidores e produtores agrícolas e já é considerada a mais organizada e preparada para a expansão necessária, tanto para a comercialização interna dos bens quanto para a exportação, como também se espera. A segunda é importante porque apresenta a maior densidade demográfica do país. Em tais províncias, há programas do governo local, alguns estimulados e financiados por representações internacionais, como a Embrapa e a Agência Brasileira de Cooperação (ABC), com o objetivo de transformar a agricultura de subsistência, precária, sem mecanização ou qualquer prática agrária técnica, controlada e responsável, em um ambiente rico, produtivo, capaz de incluir pessoas, além de atrair divisas e recursos para os agricultores.

No entanto, para o progresso da economia, são necessários recursos energéticos. Atualmente, boa parte da energia elétrica, proveniente de hidrelétricas, gerada por Moçambique é exportada para a África do Sul. Cahora Bassa, maior barragem de concreto do continente africano e a quarta maior hidrelétrica da África, é a mais importante do país. Em fase de construção pela empresa brasileira Camargo Corrêa está a Mphanda Nkuwa, que pretende atender às necessidades específicas do desenvolvimento moçambicano. Já a barragem de Moamba Major é aguardada para fornecer água e energia de forma sustentável à principal cidade do país, Maputo. Além disso, o projeto de construção de uma fábrica de painéis solares fotovoltaicos recém-aprovado, com apoio do governo da Índia, irá ajudar regiões remotas moçambicanas no abastecimento de energia elétrica. Há ainda o potencial mineral – o gás já é explorado no país em diversos pontos, sendo a bacia de Rovuma a maior promessa de prosperidade econômica, com perspectiva de que exista petróleo em águas profundas a ser explorado na divisa com a Tanzânia. Não menos importante é o recente início da exploração do carvão mineral com fins comerciais pela empresa brasileira Vale, na província de Tete, no mais conhecido Projeto Moatize.

Foram identificadas oportunidades em todos os complexos com os quais a Apex-Brasil trabalha, com especial ênfase em agronegócios, construção civil e maquinários demandados em Moçambique.

LOCALIZAÇÃO / POPULAÇÃO / PRINCIPAIS CIDADES

Moçambique ocupa uma área de 799.380 quilômetros quadrados, posicionando-se em 35º lugar em comparação aos demais países do mundo. O país está situado no sudeste do continente africano, entre África do Sul e Tanzânia. Moçambique ainda faz fronteira com Malauí, Suazilândia, Zâmbia e Zimbábue. É o país com maior costa litorânea da África Austral (Figura 1).

Figura 1 – Mapa geográfico de Moçambique

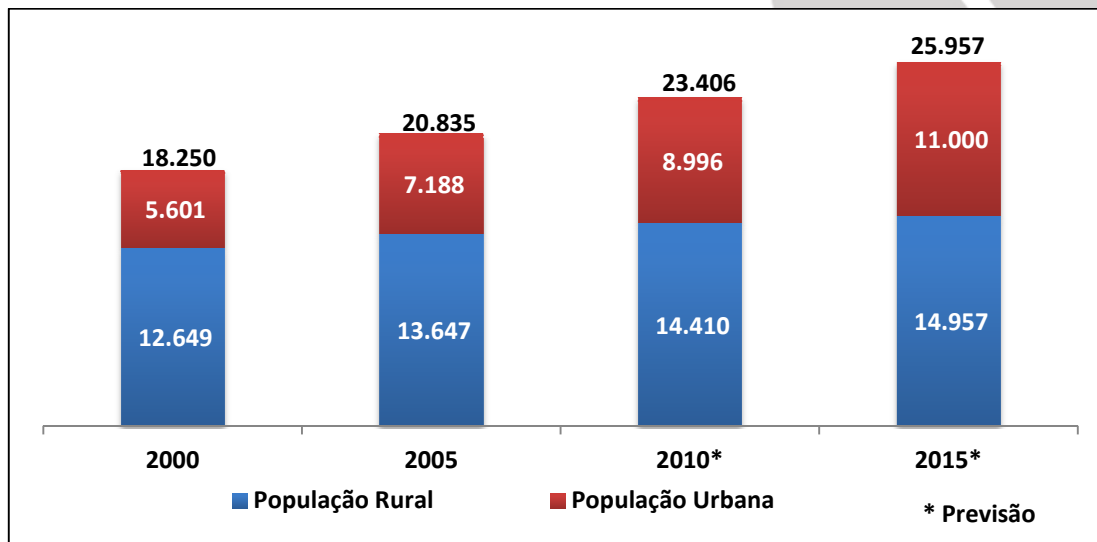


Fonte: CIA. *The World Factbook*.

A população de Moçambique, em 2000, era de 18,25 milhões de habitantes. Segundo estimativas da *UN Population Division*, tal contingente deve se ampliar nos próximos anos, alcançando 23,41 e 25,96 milhões de pessoas em 2010 e em 2015, respectivamente. Estima-se que 38,43% da população, ou 8,9 milhões de habitantes, irá se situar na zona urbana em 2010 (Gráfico 1). O percentual da população urbana em relação à população total de Moçambique, nesse mesmo ano, é semelhante ao da Namíbia (38%) e ao do Zimbábue (38,3%), seus parceiros de SADC.

Contudo, observa-se heterogeneidade em relação aos demais países que integram a SADC ante a participação da população urbana em relação ao total: Malauí (19,8%), Suazilândia (21,4%), Tanzânia (26,4%), Lesoto (26,9%), Madagascar (30,2%), República Democrática do Congo (35,2%), Zâmbia (35,7%), Ilhas Maurício (41,8%), Angola (58,5%), Botsuana (61,1%) e África do Sul (61,7%). Há tendência de êxodo rural e elevação da urbanização, pois se prevê participação da população urbana, com 42,38% em 2015.

Gráfico 1 – População de Moçambique, em milhares de pessoas (2000-2015)

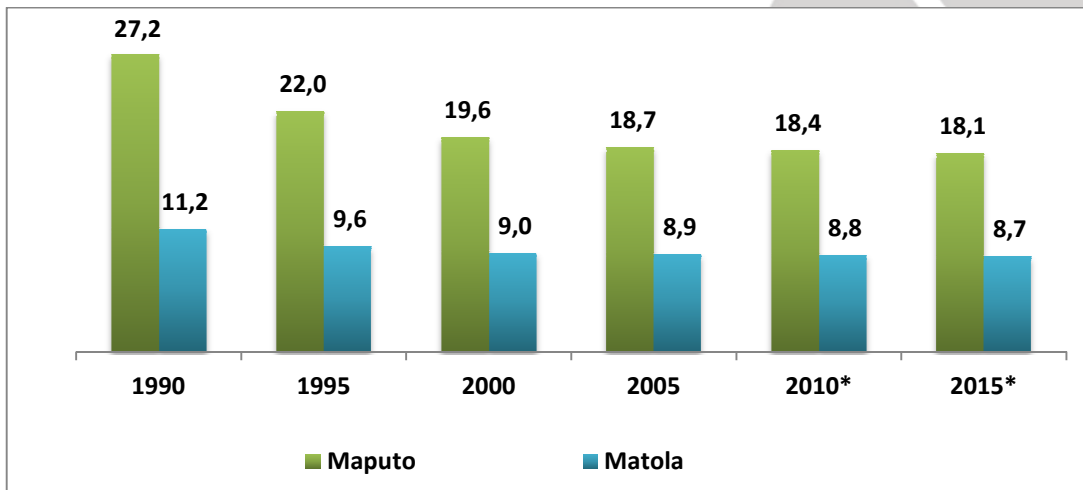


Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de *UN Population Division*.

O Instituto Nacional de Estatísticas (INE) do país apontou perspectivas que, em 2010, as províncias mais povoadas seriam Nampula e Zambézia, ao norte de Moçambique, ambas com mais de 4 milhões de pessoas cada, somando 40% da população nacional total. Tais províncias concentrariam também os habitantes excluídos da urbanização, já que entre 70% e 80% das pessoas estariam na zona rural. Na sequência, quanto ao povoamento das províncias, estão: Tetê, com 2 milhões de habitantes, praticamente a metade das duas primeiras citadas; Sofala, com 1,8 milhão; Cabo Delgado, com 1,7 milhão; Manica, com 1,6 milhão; Maputo, com 1,4 milhão, contando com a Cidade de Maputo, Matola e outros municípios da província; e Inhambane, Niassa e Gaza, com cerca de 1,3 milhão de habitantes cada.

Segundo estimativas da Organização das Nações Unidas (ONU), em 1990, Maputo reunia 27,2% da população urbana total do país (Gráfico 2). A segunda maior aglomeração, Matola, contava, no mesmo ano, com 11,2%. Juntas, as duas cidades concentravam 38,4% da população urbana de Moçambique. Esse panorama deve se reduzir até 2015, quando as cidades deverão atingir, juntas, 27,2% e 26,8% da população urbana local, em 2010 e 2015, respectivamente. Conforme o INE, a Cidade de Maputo teria 1 milhão de habitantes e Matola 675 mil. Destacam-se, ainda, as cidades de Nampula, com 478 mil habitantes; Beira, com 436 mil habitantes; Chimoio, com 239 mil habitantes; e Quelimane, com 193 mil habitantes.

Gráfico 2 – Percentagem da população urbana moçambicana residente nas duas principais aglomerações urbanas com cerca de 750 mil habitantes em 2009 (1990-2015)



Fonte: Elaborado pela UICC da Apex-Brasil a partir de *UN Population Division*.

DESEMPENHO ECONÔMICO

O Produto Interno Bruto (PIB) de Moçambique, em valores correntes convertidos em dólares, foi de US\$ 9,89 bilhões em 2010. O PIB por paridade poder de compra (PPC) do país, mais apropriado para a análise do padrão de vida das populações, alcançou US\$ 21,81 bilhões em 2010, colocando Moçambique na 118ª posição no *ranking* mundial (Tabela 1). Para efeito de comparação com os demais países que integram a SADC, o PIB por PPC da África do Sul, nesse mesmo ano, foi de US\$ 523,85 bilhões, enquanto o de Angola chegou a US\$ 107,31 bilhões, conforme o Fundo Monetário Internacional (FMI).

Tabela 1 – Indicadores econômicos e sociais de Moçambique

Indicadores selecionados de Moçambique		
Descrição	2010	Ranking
1. Economia		
Crescimento do PIB (%) ¹	7,01	35
PIB PPP (I\$ bilhões) ¹	21,81	118
PIB per capita - PPP ¹ (valores correntes I\$)	1.010	168
PIB PPP participação no mundo ¹ (%)	0,03	120
Taxa de Inflação (%) ¹	12,70	11
FBKF/PIB ² (%)	22,20	84
IED/PIB (%) ²	106,70	4
IED - Fluxo de entrada de invest. direto estrangeiro (US\$ milhões, 2009) ³	881	90
2. População		
IDH (Índice de Desenvolvimento Humano)	0,28	165
População (milhões de habitantes) ⁵	23,41	51
População economicamente ativa (milhões) ⁵	11,12	44

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva (UICC) da Apex-Brasil a partir do Fundo Monetário Internacional (FMI), *The Economist Intelligence Unit*, UNCTAD, PNUD e *Euromonitor International*.

Nota: (1) FMI. Consideram-se 182 países; (2) The Economist. Consideram-se 82 países; (3) UNCTAD. Consideram-se 211 países; (4) PNUD. A ONU considera 182 países em seu *ranking*; (5) Euromonitor. Consideram-se 133 países.

Ao se relativizar o tamanho da economia pelo número de habitantes através do cálculo do PIB *per capita*³ em termos de PPC, o desempenho da economia moçambicana é baixo, já que ocupa, no *ranking* mundial de 2010, a 168ª posição, com o valor de US\$ 1.010. Botsuana, Ilhas Maurício e África do Sul, por exemplo, apresentaram valores de US\$ 15.489, de US\$ 14.097 e de US\$ 10.497, respectivamente. Sob a ótica do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH),⁴ Moçambique está classificado no grupo dos países com desenvolvimento humano baixo, ocupando a 165ª posição no *ranking* mundial: a terceira pior colocação entre países do SADC (República Democrática do Congo e Zimbábue estão nas últimas posições).

³ O PIB *per capita* é obtido dividindo-se o PIB pelo número de habitantes do país.

⁴ O IDH leva em conta três componentes: Renda Nacional Bruta (RNB) *per capita*, longevidade e educação.

Na Tabela 2 é possível observar a perspectiva de desenvolvimento socioeconômico para Moçambique nos próximos anos. Nota-se, a partir de 2011, para o PIB, uma previsão de crescimento acima de 7% ao ano, promovendo a elevação do PIB *per capita* PPC. Nesse aspecto do desenvolvimento, cabe destacar a previsão de evolução do investimento estrangeiro direto (IED) a partir de 2011, alcançando US\$ 9,7 bilhões em 2012. Em relação ao consumo privado, após um pico de 10,6% em 2010, espera-se que o país alcance 7,6%, em 2011, e 8,7%, em 2012. Já, sobre a formação bruta de capital fixo (FBCF), após uma tendência de queda desde o início do período, com o menor crescimento em 2009, de 3,5%, prevê-se que o país alcance uma taxa de 6,8%, em 2011, e de 4,2%, em 2012.

Tabela 2 – Desempenho e perspectivas econômicas e sociais de Moçambique (2007-2014)

Indicadores Seleccionados	2007	2008	2009	2010e	2011p	2012p	2013p	2014p
PIB moeda local (cresc.) ¹	7,4%	6,8%	6,0%	8,5%	7,3%	7,5%	d.i.	d.i.
PIB PPC Per Capita (I\$) ¹	789	841	897	939	1000	1080	d.i.	d.i.
Índice de Gini ²	47,1	d.i.	d.i.	d.i.	d.i.	d.i.	d.i.	d.i.
Consumo Privado (cresc.) ¹	9,6%	4,2%	4,2%	10,6%	7,6%	8,7%	d.i.	d.i.
FBKF (crescimento) ¹	8,0%	7,9%	3,5%	4,2%	6,8%	4,2%	d.i.	d.i.
Importações (cresc.) ¹	11,9%	27,7%	-11,5%	19,2%	16,1% e 23,4%*	13,5% e 21%*	d.i.	d.i.
IED (US\$ bilhões) ¹	4,3	5,9	8,8	9,2	9,5	9,7	d.i.	d.i.
População Total (milhões) ²	21,9	22,4	22,9	23,4	23,9	24,4	24,9	25,4
Part. População Urbana ²	36,10%	36,90%	37,60%	38,40%	39,20%	40,00%	40,80%	41,60%

Fonte: UICC, Apex-Brasil, a partir de *The Economist Intelligence Unit* e *Euromonitor International*.

Nota: (1) *The Economist Intelligence Unit*; (2) *Euromonitor International*; (*) Previsões feitas pela Apex-Brasil, com base no *The Economist*; (e) Estimativas; (p) Previsões; d.i. (dados indisponíveis).

Segundo dados da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) relativos à estrutura da economia moçambicana, a contribuição da agricultura, da pecuária, da pesca e do extrativismo na formação do PIB, em 2009, foi de 27,9%, enquanto a da indústria foi de 24,6%. Já o setor de serviços representou 47,4% da formação do PIB. Pela ótica da oferta agregada,⁵ as importações de bens e serviços de Moçambique representaram 32,5% do PIB em 2009. Os cinco principais setores das importações moçambicanas, por CNAE⁶ três dígitos, em 2009, foram: produtos derivados do petróleo; caminhões e ônibus; moagem, produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais; lavouras temporárias; e, energia elétrica. Esses setores tiveram 30,4% nas importações totais do país em 2009.

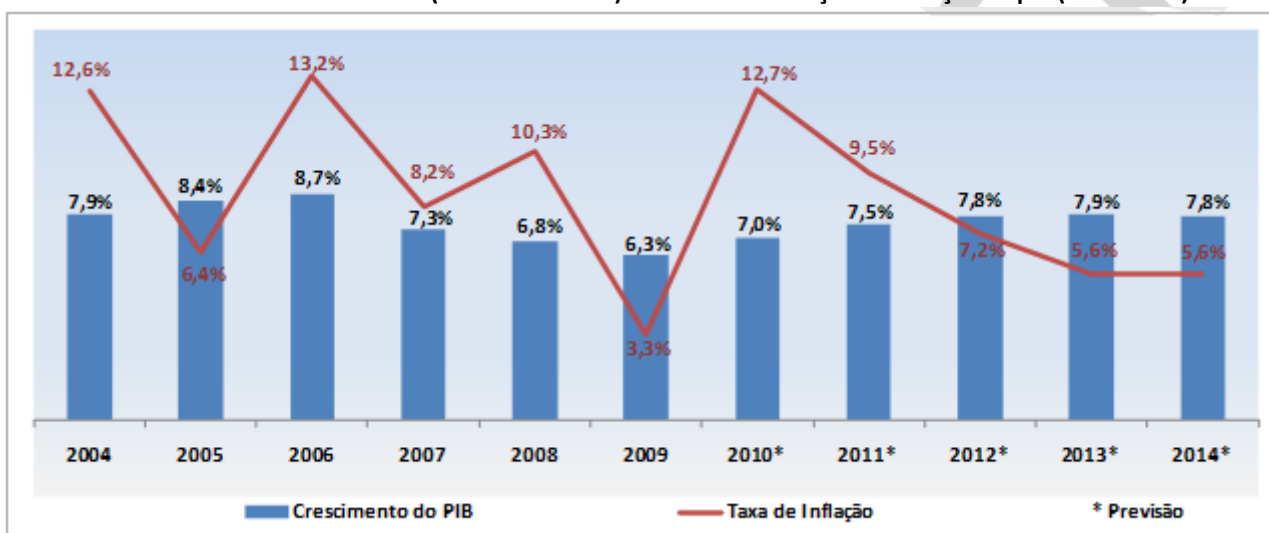
⁵ A oferta agregada mede a produção interna do país mais as importações.

⁶ A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) foi elaborada, na versão 1 com detalhamento de três dígitos, nos anos 1990 pelo IBGE em conjunto com os órgãos de registros administrativos, com o objetivo de alcançar uma padronização das informações econômicas do Brasil. A sua construção tomou como referência a classificação padrão elaborada pela Divisão de Estatísticas das Nações Unidas, a *Internacional Standard Industrial Classification of all Economic Activities* (ISIC). Essa classificação associa produtos (NCMs) aos setores da economia, destacando a cadeia produtiva a qual pertencem. Mais detalhes estão disponíveis em: <<http://www.ibge.gov.br/concla/default.php>>.

Quanto à demanda agregada,⁷ nesse mesmo ano, os gastos do consumidor representaram 79,3% do PIB, e as exportações de bens e serviços, 21,1% do PIB do país. Os cinco principais setores das exportações moçambicanas, por CNAE três dígitos, em 2009, foram: produção e distribuição de energia elétrica; fabricação de produtos do fumo; produção de lavouras temporárias; extração de petróleo e gás natural; e, abate e preparação de produtos de carne e de pescado. Esses setores tiveram uma participação de 32,1% nas exportações totais do país em 2009.

O Gráfico 3 mostra o crescimento do PIB (em moeda local) e a evolução da taxa de inflação de Moçambique entre 2004 e 2014. Entre 2004 e 2006 houve uma tendência de elevação do crescimento da economia, passando de 7,9%, em 2004, para 8,7%, em 2006 (a taxa mais alta no período analisado). A crise econômica mundial (2008) repercutiu na economia moçambicana, cuja taxa de crescimento caiu em 0,5% nesse mesmo ano, quando comparado com 2007, atingindo 6,8%. O ápice da crise ocorreu em 2009, quando a taxa de crescimento do PIB foi de 6,3%. O FMI espera uma recuperação da economia de Moçambique a partir de 2010, com crescimento médio previsto de 7,6% no período 2010-2014.

Gráfico 3 – Crescimento do PIB (em moeda local) e da taxa de inflação em Moçambique (2004-2014)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de FMI.

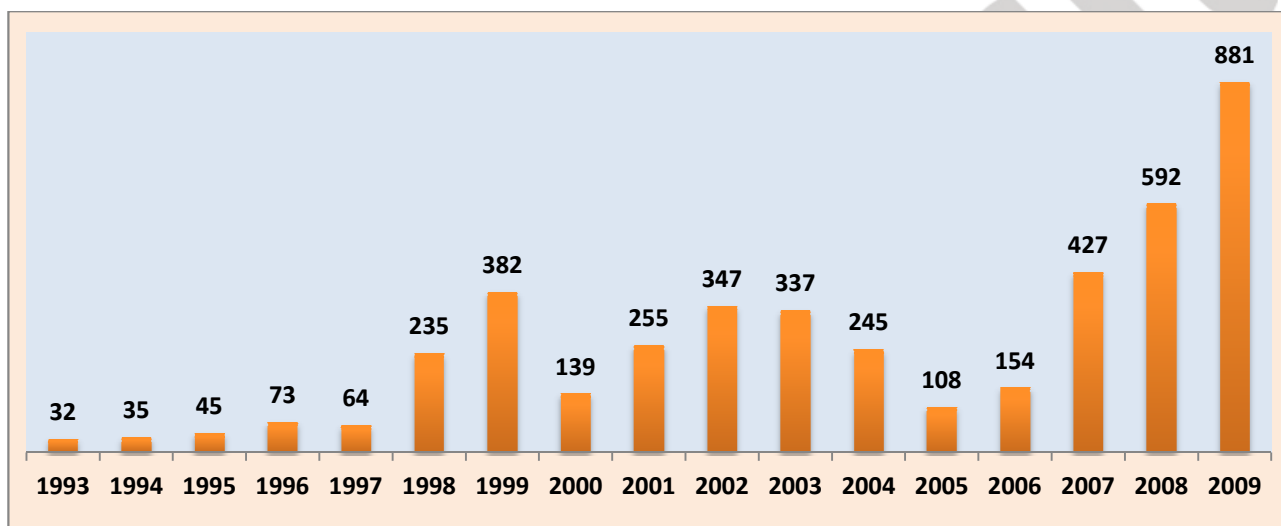
Os fatores determinantes da queda do PIB, em 2009, foram o declínio das exportações de Moçambique, que passaram de 26,9% do PIB, no ano anterior, para 21,1%; e da demanda interna, que passou de 80,5% do PIB, em 2008, para 79,3%, em 2009. A formação bruta de capital fixo (FBCF), no entanto, evitou uma recessão ainda maior da economia, pois evoluiu de 15,7% para 21,1% do PIB no mesmo período.

⁷ A demanda agregada é a quantidade de bens e serviços que os consumidores adquiriram no período.

Em relação ao comportamento dos preços no mercado de Moçambique, ocorreram picos inflacionários, em 2004, de 12,6%; em 2006, de 13,2%; e, em 2008, de 10,3%; e a previsão para 2010 (12,7%). O pico inflacionário ocorrido em 2008 se deu principalmente por conta da forte elevação dos preços de alimentos e do petróleo nos mercados mundiais, o que fez com que a taxa de inflação subisse em 2,1 pontos percentuais nesse mesmo ano, quando comparado com 2007. Entretanto, depois da inflação atingir o valor de 10,3%, em 2008, houve uma desaceleração, chegando a 3,3% em 2009, com expectativas inflacionárias em torno de 8,1% para o período 2010-2014, chegando a 5,6% nos dois últimos anos.

Moçambique integra, ao lado de África do Sul, Angola, Namíbia e Zâmbia, um conjunto de países que tem atraído investidores estrangeiros para a região. O Gráfico 4 mostra a evolução da entrada de investimentos estrangeiros diretos no país entre 1993 e 2009. Nota-se um forte aumento da entrada de IED no país, especialmente a partir de 2006. Em 2008, o fluxo de entrada de IED alcançou US\$ 592 milhões, ampliando-se para US\$ 881 milhões em 2009.

Gráfico 4 – Investimento Estrangeiro Direto (IED) em Moçambique em US\$ milhões (1993-2009)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de UNCTAD.

O principal setor da economia moçambicana é o de serviços (aproximadamente 55% do PIB em 2007), seguido pela agricultura, incluindo a pesca, pecuária e silvicultura (23%) e pela indústria de transformação (13%). O setor primário, no entanto, emprega cerca de três quartos da força de trabalho, em sua maior parte dedicada à agricultura de subsistência informal. Assim, a agricultura desempenha um papel central na concretização dos objetivos de redução da pobreza estabelecidos no *Plano de Ação do Governo para a Redução da Pobreza Absoluta* (PARPA II). O país possui também vultosos recursos minerais que começaram a ser explorados comercialmente há pouco tempo. Como resultado, a contribuição do setor para o PIB continua baixa (1,3% em 2007). Moçambique espera que os fluxos de investimento estrangeiro direto em projetos no setor mineiro continuem a crescer, propiciando não só a melhora da gestão dos recursos naturais como também o aumento da presença da mineração na economia nacional.⁸

O comércio exterior tem gradualmente se tornado mais importante para a economia moçambicana. A relação de comércio de bens e serviços em relação ao PIB aumentou de 54,1%, em 2001, para 64,4% em 2007. Os projetos de exploração mineral e energética (alumínio, carvão, gás natural, hidrelétricas), beneficiados pelos incentivos do regime das Zonas Francas Industriais (ZFI), têm contribuído para o aumento acentuado nas exportações (aumento de 230%) e importações (aumento de 180%) entre 2001 e 2007. O principal produto de exportação do país é o alumínio (quase dois terços do total das exportações em 2007), produzido a partir de alumina importada originária da Austrália e exportado para a Comunidade Europeia (CE), onde se beneficia de um acesso preferencial. Moçambique também exporta eletricidade para a África do Sul, destino principal das exportações na região. As exportações de castanha-de-caju, algodão, açúcar refinado, fumo e produtos da pesca, apesar de baixas em termos de contribuição relativa ao valor total das exportações, são significativas em termos de sua contribuição para a renda rural. Além de alumina, outros produtos importantes são petróleo (10% das importações em 2007), alimentos e produtos químicos. As importações de bens provêm principalmente da Austrália e da África do Sul, ressaltando que Moçambique é também importador líquido de serviços.⁹

Apesar do contínuo crescimento, o potencial econômico de Moçambique permanece largamente inexplorado, devido principalmente a restrições de oferta, incluindo serviços públicos de custo elevado e pouco acessíveis, como água, eletricidade, transportes, telecomunicações e serviços financeiros. Portanto,

⁸ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁹ O termo "importador líquido" denota que o país só possui importações na balança comercial de serviços, ou seja, é deficitário já que não exporta serviços.

as reformas em curso visam combater os entraves administrativos, de modo que o melhor funcionamento do setor público e do ambiente de negócios incentive também o desenvolvimento do setor privado.

Um grave problema é a pobreza e a distribuição de renda no país. Adotado em 2006, o PARPA II buscou reduzir a pobreza de 54% para 45% entre 2003 e 2009.¹⁰ No entanto, ainda que tenha realizado avanços, o levantamento de informações a respeito da pobreza no país é incerto, dificultando uma avaliação precisa dos efeitos do Plano.¹¹ O fato é que, apesar de uma impressionante recuperação econômica desde o fim da guerra civil em 1992, Moçambique permanece como um dos países menos desenvolvidos (LDC¹²) do mundo, apresentando um índice de desenvolvimento humano muito baixo. Em 2010, o país classificou-se em 165º - em um *ranking* de 169 nações¹³ - no índice de desenvolvimento humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), enquanto os dados de expectativa de vida ficaram em 48,4 anos.¹⁴ Em termos do número médio de anos de estudo, Moçambique apresentava o pior desempenho entre os 169 países pesquisados pela ONU, com sua população de 25 anos ou mais com apenas 1,2 anos de estudo.¹⁵ Em 2004, a AIDS foi declarada uma emergência nacional, uma vez que sua prevalência na população entre 15 e 49 foi estimada em 16,2%.¹⁶

ESTRUTURA INSTITUCIONAL

A Constituição confere poderes ao Presidente da República, à Assembleia da República, ao Governo (ou ao Conselho de Ministros), aos tribunais e ao Conselho Constitucional. A presente Constituição moçambicana foi reformulada e entrou em vigor em 2005, reforçando o Estado, a soberania nacional, o direito democrático, além do pluralismo de expressão e da organização partidária. O presidente é eleito por sufrágio universal direto para um mandato de cinco anos, podendo ser reeleito uma única vez. As últimas eleições presidenciais ocorreram em 2009, quando foi eleito Armando Guebuza, da Frente de Libertação de Moçambique (Frelimo), pelo segundo mandato consecutivo (será mantido até 2014). A Assembleia

¹⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

¹¹ Fundo Monetário Internacional. Associação Internacional de Desenvolvimento. *Plano estratégico da redução de pobreza*: relatório anual de seguimento. Washington, DC: FMI, dez. 2008.

¹² Least Developed Countries, no original em inglês.

¹³ Disponível em: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Tables_reprint.pdf>. Acesso em: 30 mar. 2011.

¹⁴ *Idem, Ibidem*.

¹⁵ *Idem, Ibidem*.

¹⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

Unicameral da República, o mais alto órgão legislativo do país que aprova leis e ratifica tratados, é composta por 250 deputados eleitos para mandato sob as mesmas regras da presidência.¹⁷

O governo de Moçambique é administrado pelo Conselho de Ministros, composto pelo presidente da República (que preside tal órgão), pelo primeiro-ministro e demais ministros. Compete ao Conselho promover o desenvolvimento econômico, desenvolver e consolidar a legalidade, realizar a política externa, entre outras responsabilidades.¹⁸ Já o sistema judicial cabe à Suprema Corte, ao Tribunal Administrativo e às cortes de justiça. A estrutura dos tribunais tem quatro camadas: a Suprema Corte, em Maputo; os altos tribunais de recurso; os tribunais provinciais; e os tribunais de comarca. Os tribunais superiores de recurso foram criados na Constituição de 2005 a fim de reduzir o número de casos tratados pelo Supremo Tribunal de Justiça. O Tribunal Administrativo é o órgão superior da hierarquia dos tribunais administrativos, aduaneiros e fiscais. Os tribunais de juízes estão habilitados a lidar com questões comerciais, e vários mecanismos são fornecidos para a resolução de litígios entre investidores estrangeiros e o Estado. Os juízes são nomeados pelo presidente, mediante recomendação do Conselho Superior da Magistratura Judicial, e a Assembleia aprova as indicações. O Conselho Constitucional regula a constitucionalidade de tratados, leis e decretos-leis, bem como os conflitos de competência, e faz avaliações antes dos referendos.

O país possui 28 Ministérios no total. No âmbito de comércio exterior, os mais relevantes são o Ministério da Indústria e Comércio (MIC) e o Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação (Minec).¹⁹ Com o objetivo geral de desenvolver uma indústria de transformação e uma rede de escoamento de produtos, o MIC busca a redução do déficit comercial e das importações de bens intermediários, além de fomentar as exportações. O Minec, por outro lado, busca garantir a coesão institucional nas áreas de política externa e de cooperação internacional. Outros ministérios envolvidos em questões comerciais incluem o Ministério das Finanças, no controle da pauta, dos impostos e dos contratos públicos, bem como os demais ministérios setoriais (como Agricultura, Pesca, Recursos Minerais, etc).

Além da capital, Maputo, o território de Moçambique possui dez províncias divididas em distritos e estes em postos administrativos. As localidades são o menor nível da administração do Estado, abaixo dos postos administrativos²⁰. O representante do governo nas províncias são os governadores provinciais, cujos membros são nomeados pelos ministros das respectivas pastas. O poder legislativo é confiado às Assembleias Provinciais, eleitas também para um mandato de cinco anos.²¹

A Figura 2 destaca os principais órgãos do governo envolvidos com comércio exterior local.

¹⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra; WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

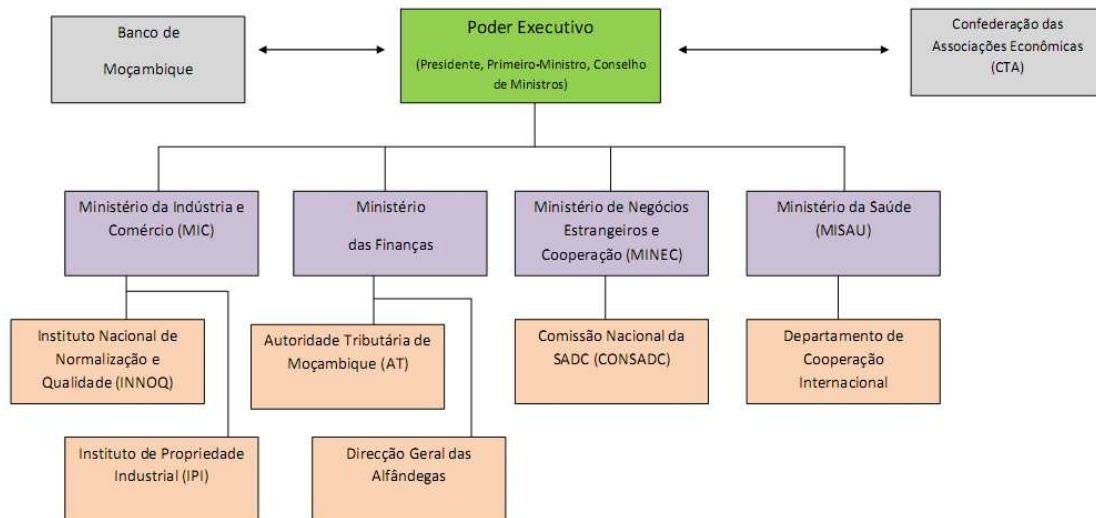
¹⁸ Disponível em: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/ogover/compos_conselhos_ministros/>. Acesso em: 25 mar. 2011.

¹⁹ Disponível em: <<http://www.mic.gov.mz/index.html>> e <<http://www.minec.gov.mz/>>.

²⁰ A estrutura de Moçambique segue uma fragmentação similar a do Brasil (estados federativos, regiões administrativas, sub-regiões administrativas e, por fim, os municípios).

²¹ Disponível em: <<http://www.mozambique.mz/pdf/constituicao.pdf>>. Acesso em: 25 mar. 2011.

Figura 2 - Órgãos do governo de Moçambique relacionados ao comércio exterior



Fonte: Governo de Moçambique. Disponível em: <<http://www.portaldogoverno.gov.mz>>. Acesso em: 21 mar. 2011

ACORDOS COMERCIAIS

Moçambique assinou o *Acordo de Marrakesh* em 15 de abril de 1994, tornando-se membro da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 26 de agosto de 1995. O país não faz parte de nenhum dos acordos plurilaterais ou dos protocolos e acordos concluídos sob os auspícios da OMC. Moçambique fornece, no mínimo, tratamento de nação mais favorecida (NMF) para todos os seus parceiros comerciais.

O país tem realizado progressos na implementação de acordos da OMC (ex.: valoração aduaneira e direitos de propriedade intelectual) e, como um país menos desenvolvido, beneficia-se de maiores períodos de transição. Desde 2001, Moçambique notificou apenas a implementação do *Acordo sobre Valoração Aduaneira* por meio de decreto adotado pelo governo em 2002, além de informar o Conselho do TRIPS sobre seu ponto de contato para questões de propriedade industrial em 1997. Moçambique participou das *Conferências Ministeriais da OMC* de 2001 e de 2003 (não participou em 2005), e, de uma maneira geral, apoiou as posições dos LDCs, do Grupo Africano, dos países dos Estados Africanos, Caribenhos e do Pacífico (ACP), e do Grupo dos 77 países em desenvolvimento em questões relativas a obrigações multilaterais e ao fortalecimento de atividades de assistência técnica.

Moçambique é elegível para os cursos de política comercial da OMC e beneficiou-se de vários outros tipos de assistência técnica oferecida, tais como a realização do Estudo Diagnóstico de Integração Comercial (DTIS) em 2004, sob os auspícios do Quadro Integrado, e a participação no Programa Integrado Conjunto de Assistência Técnica (JITAP II).²² Apesar disso, Moçambique ainda encontra dificuldades para se

²² Sigla em inglês para *Joint Integrated Technical Assistance Programme*. O JITAP é resultado de uma parceria entre o Centro de Comércio Internacional (ITC), a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD) e a Organização Mundial do Comércio (WTO), cujo objetivo é a redução da marginalização dos países africanos no Sistema Multilateral de Comércio. Em um primeiro estágio, oito países africanos participaram do JITAP: Benin, Burquina Faso, Costa do Marfim, Gana, Quênia, Tunísia, Uganda e Tanzânia. Posteriormente, entraram oito novos países: Botsuana, Camarões, Malauí, Mali, Mauritânia,

enquadrar no sistema da OMC. O país falhou em cumprir com as obrigações das notificações da organização na maioria das áreas, limitando a disponibilidade de informações sobre o seu regime comercial aos demais membros. A construção de capacidades em diversas outras áreas também seria desejável, incluindo acordos da OMC e negociações sob a *Agenda de Doha*. Ademais, apesar de manter uma missão diplomática em Genebra, o nível de recursos continua a ser um obstáculo para participação mais ativa.²³

Moçambique é membro fundador da União Africana (UA), sucessora da Organização da Unidade Africana (OUA).²⁴ O objetivo da UA é a formação de uma união econômica e monetária com instituições já estabelecidas, que incluem a Conferência de Chefes de Estado e Governo, o Conselho de Ministros, o Conselho de Paz e Segurança, a Comissão da União, o Parlamento Pan-Africano. Além deles, já há estatutos preparados para um Banco Central, um Fundo Monetário, um Banco de Investimentos Africano, uma Corte de Justiça, um Conselho Cultural, Econômico e Social e vários comitês técnicos.

A Comunidade Econômica Africana (CEA) foi fundada em junho de 1991, sob os auspícios da OUA, agora UA, sob os termos do *Tratado de Abuja*. Esse tratado prevê a criação de um mercado comum africano em seis estágios, durante 34 anos. O processo de integração é baseado na coordenação e na harmonização de medidas tarifárias e não tarifárias entre diferentes grupos comerciais e sub-regionais, conhecidos como Comunidades Econômicas Regionais (CER) a estabelecer a união aduaneira continental.

A Nova Parceria para o Desenvolvimento da África (NEPAD, na sigla em inglês), uma iniciativa da UA lançada na Cúpula de Lusaka, Zâmbia, em 2001, tem o objetivo de desenvolver estrutura própria para apoiar o processo de integração regional e melhorar a governança. Como resultado, em 2004, Moçambique aderiu ao Mecanismo Africano de Revisão por Pares (APRM, na sigla em inglês), um mecanismo de monitoramento adotado em 2003 para os processos em andamento.

Moçambique é também membro-fundador da SADC, estabelecida em 1992 e uma das sete CERs reconhecidas pela UA.²⁵ Os objetivos da SADC (Artigo 5 do Tratado) são promover o desenvolvimento

Moçambique, Senegal e Zâmbia. Treze países doadores financiam o programa (em torno de 10 milhões de dólares estadunidenses). Os doadores são: Alemanha, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Irlanda, Noruega, Países Baixos, Reino Unido, Suécia e Suíça. Disponível em: <<http://www.jitap.org/info-e.htm>>. Acesso em: 15 fev. 2011.

²³ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

²⁴ O contrato estabelecendo à OUA foi assinado em 25 de maio de 1963. A Lei Constitutiva da União Africana foi adotada na Cúpula realizada em julho de 2000 em Lomé, Togo. A União Africana, que substituiu a OUA, foi proclamada em 11 de julho de 2001 em Lusaka, Zâmbia, seguinte à ratificação da Lei Constitutiva por mais de 44 dos 53 Estados-membros da OUA. A União Africana foi lançada na Cúpula de Durban, em 9 de julho de 2002.

²⁵ A SADC sucedeu a Conferência de Coordenação do Desenvolvimento do Sul da África (SADCC), da qual Moçambique também era membro-fundador. Os membros da SADC são: Angola, Botsuana, República Democrática do Congo, Lesoto, Madagascar, Malauí, Ilhas Maurício, Moçambique, África do Sul, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábue. Seicheles deixou a Comunidade em 2002.

econômico, a paz e a segurança para o povo do sul da África, por meio da integração regional e do desenvolvimento de estratégias e programas regionais e nacionais complementares.²⁶

Moçambique é signatário do *Acordo de Cotonou*, entre as Comunidades Europeias (CE) e 78 Estados Africanos, Caribenhos e do Pacífico (ACP), que entrou em vigor em abril de 2003. As disposições de comércio compreendem um dos mecanismos para cooperação entre os países ACP e os da CE, pelas quais os últimos concedem a entrada livre de tarifas para produtos não agrícolas e para a maioria dos produtos agrícolas processados originários dos 78 países ACP (exceto a África do Sul) em uma base não recíproca. A CE fornece acesso livre de tarifas e de quotas para todos os produtos originários de Moçambique, exceto para açúcar e arroz. Desde 2004, Moçambique tem se beneficiado de preferências sob o *Protocolo do Açúcar do Acordo ACP-CE*.²⁷ O país exporta açúcar para a CE sob três tipos de quotas preferenciais em regime especial preferencial (SPS, na sigla em inglês) e sob a iniciativa *everything but arms* (EBA).²⁸

Moçambique é um dos 38 países elegíveis para a *Lei de Crescimento e Oportunidades para a África* (AGOA, na sigla em inglês), estabelecida pelos Estados Unidos sob seu Sistema Geral de Preferências (SGP). Aos beneficiários é concedido acesso livre de quotas e de tarifas ao mercado dos Estados Unidos até 2015, para uma gama de produtos, incluindo produtos agrícolas e têxteis selecionados. Moçambique está entre os 26 países da AGOA elegíveis para preferências sobre vestuário (não incluído no acordo padrão), que permitem, desde março de 2002, a inclusão de tecidos oriundos de países terceiros, disposição que irá permanecer em vigor até 30 de setembro de 2012.²⁹ As exportações de Moçambique sob a AGOA e suas disposições do SGP aumentaram em 41% em 2006, chegando a um total de US\$ 12 milhões. Além disso, Moçambique também se beneficia de acesso preferencial nos EUA para açúcar dentro de uma quota limite.

Também com os Estados Unidos, os moçambicanos assinaram um acordo-quadro (Tifa, na sigla em inglês) que fornece acesso facilitado para consultas bilaterais sobre questões de comércio e investimento, reforçando um tratado de investimento bilateral de 1998. Moçambique também está entre os 11 países da África Subsaariana elegíveis para uma Conta de Desafio do Milênio (MCA, na sigla em inglês), mas um novo acordo ainda está sendo desenvolvido.

Paralelamente, Moçambique assinou tratados preferenciais de comércio com Malauí (2005) e Zimbábue (2004) ainda não notificados à OMC, substituindo os antigos arranjos comerciais coloniais.³⁰ De um lado, o acordo com Malauí prevê que cada parte conceda tratamento livre de tarifas para importações do outro país, com algumas exceções (ex.: cerveja, refrigerantes de marca, frango, óleo de cozinha, ovos, produtos petrolíferos, açúcar e tabaco). Já o acordo com Zimbábue prevê tratamento livre de tarifas

²⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 28 fev. 2011.

²⁷ *Idem, Ibidem*.

²⁸ *Idem, Ibidem*.

²⁹ Moçambique está entre os 17 países da AGOA que também se beneficiam da disposição sobre produtos feitos à mão (cat. 9).

³⁰ O Acordo de 1959 entre Portugal e a Federação da Rodésia e Niassalândia.

similar, com exceções para cerveja, refrigerantes de marca, tabaco manufaturado, veículos automotores e açúcar. Ambos os acordos estipulam que bens com tratamento preferencial precisam entrar em Moçambique através de postos aduaneiros específicos e vice-versa. O país é signatário do Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC) entre países em desenvolvimento.³¹ Além disso, vários países oferecem tarifas de tratamento preferencial (não recíproco) para bens originários de Moçambique, sob o Sistema Generalizado de Preferências (SGP). A China concede ainda um “tratamento fiscal preferencial especial” para alguns produtos de Moçambique.³²

No que tange às relações bilaterais, a partir do governo de Luiz Inácio Lula da Silva, o diálogo entre o Brasil e os países africanos ganharam um novo impulso. A estratégia de aproximação com países pobres, com pouca influência nas relações internacionais e baixa representatividade na balança comercial brasileira, resultou em muitas críticas. Esta análise, contudo, não avalia os movimentos atuais de internacionalização e de algumas tendências políticas e econômicas aceleradas pelo aprofundamento da globalização. Ainda que apresente altos índices de pobreza, alguns regimes instáveis e conflitos armados, a África não é um continente estagnado e representa uma das poucas fronteiras abertas para expansão de negócios em setores como petróleo, gás e mineração, além de ser fonte importante de matérias-primas. Nesse sentido, o continente africano constitui um pilar fundamental na atual diretriz da política externa brasileira de busca por novos parceiros estratégicos no hemisfério Sul e de diversificação de suas alianças internacionais como forma de alcançar o desenvolvimento e a autonomia no exterior.³³

Segundo relatório do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (MDIC) sobre oportunidades de negócios em serviços Brasil-Moçambique, o Brasil pode se tornar um parceiro relevante para Moçambique, tanto em termos comerciais como de investimento, devido a quatro principais fatores, quais sejam: (a) a localização geográfica é privilegiada, a meio caminho da rota oceânica entre América do Sul e Ásia; (b) os portos moçambicanos servem a uma vasta região do interior da África; (c) a possibilidade de importação de grandes volumes de *commodities* minerais de Moçambique, principalmente carvão, viabilizando o trânsito, a plena carga, de cargueiros entre os portos brasileiros e de Moçambique; e (d) o idioma que partilham, entre outras afinidades culturais que catalisariam negócios. A participação de ambos os países na CPLP impulsiona ainda mais a cooperação entre eles.³⁴

Com efeito, o foco nas nações de língua portuguesa é um caminho natural, e o Brasil tem desenvolvido importantes redes de cooperação bilateral com os países da CPLP. Paralelamente, a

³¹ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tptr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 28 fev. 2011.

³² *Idem, Ibidem*.

³³ VIZENTINI, P.; PEREIRA, A. *A política africana do governo Lula*. Disponível em:

<<http://www6.ufrgs.br/nerint/php/artigos.php?idp=1&lang=br>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

³⁴ BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. *Oportunidade de Negócios em Serviços: Moçambique*. Out. 2009. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1256919989.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2011.

Constituição moçambicana³⁵ consagra a manutenção de laços especiais de amizade e cooperação com os países de língua oficial portuguesa. O governo brasileiro oferece diversos incentivos às empresas nacionais, principalmente às exportadoras de serviços, que queiram realizar projetos na África. Em Moçambique, por exemplo, a Companhia Vale do Rio Doce venceu a concorrência para a exploração do complexo carbonífero de Moatize. Os investimentos de US\$ 170 milhões, recebidos pela Vale Moçambique – empresa da Vale do Rio Doce responsável pelos projetos no país africano –, serão divididos em diversas áreas, tais como infraestrutura, saúde, educação, cultura, entre outras.³⁶ O total do projeto está orçado em aproximadamente US\$ 1,3 bilhão.³⁷ Em 2003, durante a primeira viagem do então presidente Lula ao país, foi acordado com Moçambique a instalação de uma fábrica de medicamentos antirretrovirais, a qual foi concretizada em 2010. Destacam-se também o estreitamento dos laços comerciais e o estabelecimento de uma cooperação do setor agropecuário, bem como em outras áreas.³⁸

Recentemente, a construtora paulista Camargo Corrêa anunciou que pretende realizar investimentos da ordem de US\$ 2 bilhões, em Moçambique, para a construção de usina hidrelétrica com capacidade de 1.500 megawatts. Em um segundo momento, a empresa pretende investir US\$ 500 milhões adicionais, que iriam elevar a capacidade da hidrelétrica ao nível de 2.000 megawatts.³⁹ Uma parceria com a Embrapa, nas áreas de pesquisa e desenvolvimento de novas tecnologias na produção agrícola, também aparece como um ramo importante da cooperação bilateral Brasil-Moçambique.⁴⁰ A Câmara de Comércio Brasil-Moçambique caracterizou o comportamento do Brasil perante o país menos desenvolvido como “diplomacia da generosidade”. De fato, com exceção do Haiti, Moçambique é o país que recebe maior volume de recursos do Brasil em projetos de cooperação técnica.⁴¹

O comércio bilateral entre Brasil e Moçambique sempre esteve instável, restringindo-se a poucos produtos e valores. O maior volume de comércio foi verificado em 2009, quando alcançou US\$ 110 milhões graças ao *input* da Embraer, que exportou duas aeronaves para Moçambique.⁴² Em 2010, o fluxo comercial caiu para US\$ 42 milhões, considerando então o desequilíbrio na balança comercial provocado pela venda

³⁵ Disponível em: <<http://www.mozambique.mz/pdf/constituicao.pdf>>. Acesso em: 25 mar. 2011.

³⁶ EMBAIXADA DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE NO BRASIL. Disponível em:

<http://www.mozambique.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=261&Itemid=137>. Acesso em: 22 mar. 2011.

³⁷ *Idem, ibidem*.

³⁸ VIZENTINI, P.; PEREIRA, A. *A política africana do governo Lula*. Disponível em:

<<http://www6.ufrgs.br/nerint/php/artigos.php?idp=1&lang=br>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

³⁹ EMBAIXADA DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE NO BRASIL. Documento eletrônico vide citação anterior. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁴⁰ *Idem, ibidem*.

⁴¹ CÂMARA DE COMÉRCIO BRASIL-MOÇAMBIQUE. *Brasil faz “diplomacia da generosidade” em Moçambique*. Disponível em:

<<http://cciabm.com/site/?p=364>>. Acesso em: 28 mar. 2011.

⁴² Ressalta-se que a Embraer exportou aproximadamente US\$ 65 milhões em aeronaves para Moçambique. Dessa forma, retirando tal montante do fluxo comercial entre os países, as exportações brasileiras atingiram US\$ 42,80 milhões em 2009, similar ao resultado registrado em 2010.

de aeronaves no ano anterior.⁴³ Ao retirar da pauta a exportação dos aviões da Embraer, as importações moçambicanas provenientes do Brasil permaneceram quase inalteradas em valores totais no ano de 2010.

Tabela 3 – Balança comercial Brasil-Moçambique (2010) - valores em US\$ FOB

Mês	Exportação	Importação	Saldo	Corrente de Comércio
JAN	1.914.060	0	1.914.060	1.914.060
FEV	3.321.839	0	3.321.839	3.321.839
MAR	4.945.466	1.217.792	3.727.674	6.163.258
ABR	2.057.049	782.910	1.274.139	2.839.959
MAI	2.019.250	0	2.019.250	2.019.250
JUN	3.358.921	0	3.358.921	3.358.921
JUL	2.419.202	0	2.419.202	2.419.202
AGO	3.922.319	663	3.921.656	3.922.982
SET	2.519.038	0	2.519.038	2.519.038
OUT	5.487.991	0	5.487.991	5.487.991
NOV	4.428.023	663	4.427.360	4.428.686
DEZ	3.984.667	480	3.984.187	3.985.147
Acumulado	40.377.825	2.002.508	38.375.317	42.380.333

Fonte: Aliceweb. Disponível em: <<http://alicerweb.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

Em 2010, o principal produto de exportação do Brasil foi a carne de galinha congelada, responsável por aproximadamente 19% do total exportado, equivalente a US\$ 7,5 milhões. Outros produtos que se destacaram nessa lista foram os tratores, que alcançaram quase 9% do total, US\$ 3,5 milhões, e o trigo (com e sem centeio), que respondeu por 6% das exportações a Moçambique, mais de US\$ 2,4 milhões.

Tabela 4 - Principais produtos brasileiros exportados para Moçambique (2010)

NCM	DESCRIÇÃO	VALOR (US\$ FOB)	%
02071200	Carnes de galos/galinhas não cortadas em pedaços, congeladas	7.592.795	18,8
87019090	Outros tratores	3.578.103	8,9
10019090	Trigo e trigo com centeio	2.436.000	6,0
19011010	Leite modificado para alimentação de crianças	2.267.305	5,6
87163900	Outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias	1.879.631	4,7
69089000	Outros ladrilhos de cerâmica, vidrados, esmaltados	1.312.108	3,3
02071400	Pedaços e miudezas comestíveis de galos/galinhas, congelados	836.019	2,1
85042100	Transformador de dielétrico líquido, potência<=650KVA	765.539	1,9
87011000	Tratores Motocultores	651.532	1,6
94032000	Outros móveis de metal	566.943	1,4
Total dos Principais Produtos Exportados		21.885.975	54,2
Total Geral		40.377.825	100

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Disponível em:

<<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

⁴³ O informe da Embraer encontra-se disponível em: <<http://www.embraer.com/pt-BR/ImprensaEventos/Press-releases/noticias/Paginas/EMBRAER-FECHA-CONTRATO-COM-LAM-DE-MOCAMBIQUE-PARA-DOIS-JATOS-EMBRAER-190.aspx>>.

Em termos de valores, as importações do Brasil provenientes de Moçambique podem ser classificadas como pouco significativas. Em 2010, praticamente apenas um produto integrou a pauta de importações do Brasil: o fumo não manufaturado tipo “Burley”, responsável por 99,9% do total, aproximadamente US\$ 2 milhões. Outra categoria importada foi a de circuitos integrados monolíticos, que totalizaram apenas US\$ 1.806, valor estatisticamente insignificante.

Tabela 5 - Principais produtos importados pelo Brasil de Moçambique (2010)

NCM	DESCRIÇÃO	VALOR (US\$ FOB)	%
24012040	Fumo não manufaturado, tipo “Burley”	2.000.702	99,9
85423939	Outros circuitos integrados monolíticos	1.806	0,1
Total		2.002.508	100

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio. Disponível em:

<<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=576>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

Sobre tamanha desproporção entre importações e exportações, vale ressaltar que Moçambique é um país com uma balança comercial tradicionalmente deficitária,⁴⁴ não se restringindo esse comportamento apenas ao comércio com o Brasil. Além disso, a concentração das exportações moçambicanas ao Brasil em apenas um produto, o fumo em folha, é um fenômeno recente, de 2009. Antes disso, não havia sequer um produto que se destacasse, sendo as importações de Moçambique praticamente inexistentes. A representatividade do Brasil no total das exportações do país africano é ainda menos considerável quando posta em perspectiva: apenas 1,7% do total exportado tem como destino o Brasil, enquanto Portugal – com uma economia muito menor do que a do Brasil – recebe cerca de 6% das exportações moçambicanas.⁴⁵

PROCEDIMENTOS ADUANEIROS

Moçambique implementou o *Acordo de Valoração Aduaneira* da OMC em 2002. A pré-declaração e o pré-pagamento de direitos aduaneiros e impostos foram eliminados em 2003. Restrições a importações e exportações estão em vigor para proteger os consumidores, as saúdes animal e vegetal, bem como o meio ambiente. A informatização ainda é incipiente e os impostos de exportação ainda são usados para incentivar a indústria de transformação, a exemplo das exportações de castanha-de-caju em bruto, sujeitas a um imposto de 18%. O país não tem uma legislação sobre medidas de contingência comercial.⁴⁶

⁴⁴ MILLENIUM BCP Trade Solutions & International Business Platform, Moçambique. Junho de 2010. Acesso em: 28/03/2011. Disponível em: <http://corp.millenniumbcp.pt/pt/public/negociointernacional/presencainternacional/Documents/Mocambique.pdf>

⁴⁵ MOÇAMBIQUE PARA TODOS. Disponível em: <http://macua.blogs.com/moambique_para_todos/2008/07/minas-gerais-e.html>. Acesso em: 28 mar. 2011.

⁴⁶ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

O regime de padronização de Moçambique, em geral, segue os padrões internacionais e as regulamentações técnicas, adaptando-os somente quando for considerado necessário para o mercado interno. As importações de Moçambique estão sujeitas a controles sanitários e fitossanitários nas fronteiras, os quais, conforme as autoridades, estão em conformidade com as recomendações internacionais.⁴⁷ Moçambique não aplica quotas de importação; ainda assim, o processo de desembaraço aduaneiro é frequentemente demorado, o que tem gerado barreiras não tarifárias significativas.⁴⁸

Importadores e exportadores em Moçambique devem ser licenciados pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC) recebendo um cartão de registro numerado.⁴⁹ Eles podem se tornar vendedores de atacado ou de varejo (mas não ambos) após a obtenção de uma "licença para realizar uma atividade produtiva"⁵⁰ do mesmo órgão. Quaisquer operadores econômicos (incluindo importadores) que queiram se tornar distribuidores em áreas urbanas são obrigados a se especializar em uma atividade selecionada (escolhida entre 21 classes de produtos). Na zona rural, contudo, a especialização não é necessária, de modo que os estabelecimentos comerciais em geral fornecem uma ampla gama de produtos aos clientes.⁵¹ Os pedidos de certificados devem ser acompanhados de documentos apropriados, indicando a prova de identidade (para pessoas físicas) ou de matrícula no registro comercial (para pessoas jurídicas); o registro fiscal; o contrato, título ou locação de instalações a serem utilizadas para a atividade comercial e o desenho das instalações. Importações de fármacos, munição e explosivos necessitam ser autorizadas previamente.⁵²

Moçambique é membro da Organização Mundial das Alfândegas (OMA) e seus serviços aduaneiros disponibilizam todos os textos pertinentes, em princípio, *on-line*.⁵³ Moçambique aprovou o *Acordo de Valoração Aduaneira* da OMC, em 2002, e notificou sua legislação aduaneira para essa Organização em 2005. Em julho de 2006, o Estado encerrou o contrato com a *Crown Agents* para gerenciar as operações aduaneiras, que estão sob a Autoridade Tributária. As autoridades aduaneiras, contudo, continuam a ter dificuldades na aplicação efetiva do Acordo da OMC e Moçambique solicitou assistência técnica para a construção de capacidades nacionais nessa área. A administração alfandegária coopera com os países

⁴⁷ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁴⁸ U.S. COMMERCIAL SERVICE. *Doing Business in Mozambique*: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies. Washington, DC, 2008. 62 páginas. Disponível por ferramenta de busca em: <http://www.buyusainfo.net/adsearch.cfm?search_type=int>. Acesso em: 21 mar. 2011.

⁴⁹ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁵⁰ Mais informações a respeito do requerimento dessa licença estão disponíveis na página oficial do governo de Moçambique: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/Servicos/licenciamento/activ_comercial>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁵¹ Isso significa que os importadores não podem ser vendedores de atacado e varejo simultaneamente nas áreas urbanas.

⁵² U.S. COMMERCIAL SERVICE. *Doing Business in Mozambique*: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies. Washington, DC, 2008. Disponível por ferramenta de busca em: <http://www.buyusainfo.net/adsearch.cfm?search_type=int>. Acesso em: 21 mar. 2011.

⁵³ Mozambique Customs, 10 July 2008. Disponível em: <<http://www.alfandegas.gov.mz/legisla.htm>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

vizinhos para garantir recursos a procedimentos aduaneiros e fazer cumprir as proibições de contrabando. A corrupção continua sendo um problema para os usuários dos serviços aduaneiros.⁵⁴

Exige-se um agente de desembaraço aduaneiro para todas as importações e exportações comerciais; o acesso é aberto a cidadãos moçambicanos qualificados. Os procedimentos de desembaraço aduaneiro exigem apenas um documento, Documento Único (DU), também disponível em versão abreviada e simplificada; um requisito de "pré-declaração" de bens; o pagamento de 15% dos direitos aduaneiros e impostos. O DU deve estar acompanhado de: fatura original; documentos de transporte; certificado de seguro, certificado fitossanitário para os produtos de origem vegetal; certificado sanitário para produtos de origem animal, certificado de origem em caso de acesso a um regime preferencial, ou quaisquer outros documentos necessários para apoiar um pedido de isenção de direitos aduaneiros e impostos.⁵⁵

Dois outros procedimentos simplificados de despacho aduaneiro também estão disponíveis. Para os bens não sujeitos à inspeção pré-embarque (PSI, na sigla em inglês), nem à exigência de um certificado sanitário ou fitossanitário, e cujo valor FOB (*free on board*, cobrindo o custo do produto e seu frete) seja igual ou inferior a 37 bilhões de Meticais (cerca de US\$ 1,5 bilhão), o importador pode solicitar o acesso ao procedimento simplificado, exigindo um Documento Único Abreviado (DUA). Um procedimento simplificado, que exige um Documento Simplificado (DS), pode ser utilizado por visitantes e residentes de regresso com remessas cujo valor FOB seja igual ou inferior a 12 bilhões de Meticais (cerca de US\$ 500 milhões). Pequenas remessas de mercadorias para uso pessoal podem ser isentadas de desembaraço aduaneiro. O DUA e o DS devem ser acompanhados dos mesmos documentos exigidos para o DU. Os importadores podem usar uma declaração antecipada para acelerar os procedimentos aduaneiros, de modo que as transferências são apuradas mais rapidamente à chegada.⁵⁶

Determinadas mercadorias estão sujeitas à PSI obrigatória. Introduzida pela primeira vez em 1998, a PSI é fornecida exclusivamente pela *Intertek*,⁵⁷ a partir de um contrato que expiraria em 2009, mas que foi prorrogado até 2011.⁵⁸ O contrato abrange PSI, formação e apoio a sete escritórios aduaneiros em Moçambique. Desde 2003, o PSI se aplica a uma "lista positiva" dos produtos, que o governo está reduzindo progressivamente. Em 2008, as seguintes mercadorias estavam sujeitas a PSI: aves congeladas, farinha (sacos de mais de 20 quilos), óleo de cozinha e óleo bruto (recipientes com mais de 10 litros), açúcar, cimento (saco de mais de 100 quilos), produtos químicos (capítulo 28 e 29), medicamentos (exceto os destinados para uso pessoal); sabões, fósforos e isqueiros, pneus novos e usados (mais de cinco

⁵⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁵⁵ *Idem, Ibidem.*

⁵⁶ *Idem, Ibidem.*

⁵⁷ Intertek é uma empresa de teste e inspeção de produtos cujo escritório central localiza-se em Londres. É a maior empresa do mundo nesse ramo. Informações sobre a filial brasileira da empresa estão disponíveis em: <<http://www.intertek-cb.com/brazil/portuguese/index.shtml>>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁵⁸ O contrato com a Intertek foi prorrogado por mais dois anos. Disponível em: <<http://www.intertek.com/news/2009/07-10-Mozambique-Inspection-Programme>>. Acesso em: 22 fev. 2011.

unidades), algodão, seda e tecidos sintéticos, roupas usadas (lotes com mais de 45 quilos), aparelhos de ar-condicionado, geladeiras e *freezers*, baterias e veículos usados. As orientações da *Intertek*, que estão disponíveis na internet, especificam que o exportador de um produto sujeito à PSI deve contatar o escritório local, que enviará uma carta de pedido de informações (RFI) contendo as informações necessárias para o formulário de pré-aviso (PAF), que devem ser fornecidas às alfândegas de Moçambique para todas as importações sujeitas à inspeção.⁵⁹ Após a inspeção satisfatória, que ocorre no país de origem, a *Intertek* emite um Documento Único Certificado (DUC) para o importador, o qual requer uma fatura que inclua todos os elementos necessários para determinar o valor aduaneiro.⁶⁰

Uma vez que o DU é oficialmente apresentado, a Alfândega pode inspecionar alguns ou todos os bens declarados (utilizando métodos baseados no risco de avaliação). As operações isentas de impostos (por exemplo, para projetos de investimento aprovados) estão sujeitas a uma taxa específica de 50 Meticais para os serviços aduaneiros prestados. O tempo necessário para completar os procedimentos aduaneiros depende do regime selecionado e do posto aduaneiro. Maputo processa cerca de 80% dos DUs apresentados, e informa que cerca de 40% são compensados em 48 horas. Essa é uma melhoria significativa em relação aos 18 dias estimados em 2000 pelo chanceler da *IFC Investment Advisory Service*. De acordo com indicadores do Banco Mundial, Moçambique ocupa a 140ª posição no mundo (entre 178 países) no *ranking* de países por facilidade no comércio exterior. Dez documentos e, em média, 32 dias são necessários para desembaraçar uma operação de importação com custo médio do container de US\$ 1.475.

Um programa piloto para a informatização dos procedimentos aduaneiros está em curso. As autoridades pretendem introduzir um mecanismo *on-line* para permitir que agentes comerciais apresentem suas declarações e um sistema fiscal eletrônico para o pagamento dos direitos aduaneiros e impostos. As reclamações relativas à classificação tarifária das mercadorias são tratadas através do Conselho Fiscal, em que agentes de desembaraço são representados e respondem à autoridade da Receita. Litígios sobre o valor aduaneiro são tratados pelo Tribunal Aduaneiro, mas os casos são raros.⁶¹

Em 1999, o governo estabeleceu zonas francas industriais (zonas de processamento para exportação). O decreto criou um Conselho de Zonas Francas Industriais, que aprova empresas com negócios aptos às zonas francas industriais, isentando-as, assim, de impostos aduaneiros ou de outras naturezas ou diminuindo-os. Há dois requisitos essenciais no *status* de Zona Franca Industrial: a criação de postos de emprego para nacionais moçambicanos e a exportação de, pelo menos, 85% da produção anual. Os produtores da Zona Franca Comercial desfrutam de isenção de impostos na importação de materiais de construção, equipamentos e suas partes, acessórios e outros bens destinados ao estabelecimento e à

⁵⁹ *Exporters to Mozambique have access to Intertek's guidelines on Intertek's web site.* Disponível em: <www.intertek-fts.com/programmes/mozambique/62765>.

⁶⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁶¹ *Idem, Ibidem.*

operação da Zona Franca Industrial. O processamento de castanha-de-caju, peixe ou camarão não pode ser executado nessas zonas. As concessões de direitos duram 50 anos e podem ser renovadas.⁶²

Nos últimos anos, grandes projetos de investimento em Moçambique orientados para a exportação, como os das empresas Mozal e Sasol, funcionam como zonas francas industriais. Não há nenhuma exigência às empresas dessas zonas de se localizarem em lugares específicos. Além disso, as Zonas Econômicas Especiais podem ser estabelecidas com o objetivo de desenvolver áreas geográficas específicas que se beneficiam de isenção de direitos aduaneiros e impostos, um livre regime de câmbio tipo *off-shore* e regimes de trabalho e de imigração especiais. Um regime fiscal e aduaneiro foi criado para o Vale do Zambezi até 2025.⁶³ O país utiliza regras de origem para estabelecer o *status* originário de importação para acordo preferencial de comércio, incluindo membros da SADC.⁶⁴

Tabela 6 - Documentos básicos para o desembaraço aduaneiro em Moçambique

Documento	Responsável	Produtos	Observações
Declaração de importação (<i>Documento Único</i> , DU)	Importador ou agente aduaneiro	Todos os produtos regulares	Pode ser solicitado em forma simplificada se o valor da carga a entrar no país não ultrapassar US\$ 1500
Fatura comercial	Nenhum (agentes comerciais)	Todos os produtos regulares	Documento que demonstra a efetuação da compra/venda da carga.
Reconhecimento de embarque (<i>Bill of Lading</i>)	Empresa transportadora ou responsável pelo frete	Todos os produtos regulares	Deve ser enviada para o importador.
Certificado de origem	Aduana do país de origem	Todos os produtos regulares	Para que este documento possibilite o tratamento preferencial de produtos brasileiros, quando possível. É expedido quando da verificação da carga, ainda no porto de origem.
Guia de remessa ou Romaneio	Exportador	Todos os produtos regulares	Documento que detalha a carga, com número de embalagens, conteúdo, etc.
Certificado veterinário	Órgão encarregado no país de origem (MAPA no Brasil)	Produtos de origem animal (carne, pescados, etc.)	Deve ser o mais completo possível, indicando ausência de infecções e enfermidades conhecidas.
Certificado fitossanitário	Órgão encarregado no país de origem (MAPA no Brasil)	Produtos de origem vegetal	Deve ser o mais completo possível, indicando ausência de pragas conhecidas.
Recibo do seguro da carga	Exportador ou empresa contratada	-	Quaisquer outros documentos que detalhem as condições de transporte da carga também são pertinentes.

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de: WORLD TRADE ORGANIZATION em *Trade Policy Review*. Mozambique: Report by Secretariat. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011; WORLD BANK. *Mozambique*. In: *Doing Business 2011*. Washington, DC: World Bank, 2011. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/reports>>; U.S. COMMERCIAL SERVICE. *Doing Business in Mozambique: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies*. Washington, DC, 2008. Disponível por ferramenta de busca em: <http://www.buyusainfo.net/adsearch.cfm?search_type=int>. Acesso em: 21 mar. 2011.

TARIFAS

Conforme relatório da OMC, Moçambique tem progredido na liberalização de seu regime comercial. Suas tarifas foram reduzidas em 2002 e novamente em 2007, com uma diminuição das taxas máximas de 30% para 20%. Essa redução aumentou a lacuna já substancial entre as tarifas de Nação Mais

⁶² U.S. COMMERCIAL SERVICE. *Doing Business in Mozambique: 2010 Country Commercial Guide for U.S. Companies*. Washington, DC, 2008. Disponível em: <http://www.buyusainfo.net/adsearch.cfm?search_type=int>. Acesso em: 21 mar. 2011.

⁶³ U.S. COMMERCIAL SERVICE. *Doing Business in Mozambique: 2009 Country Commercial Guide for U.S. Companies*. Washington, DC, 2009. Disponível em: <http://www.buyusainfo.net/docs/x_1137791.pdf>. Acesso em: 26 mar. 2011.

⁶⁴ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

Favorecida (NMF) aplicadas e consolidadas. Todas as tarifas moçambicanas continuam *ad valorem*. Em 2008, a tarifa NMF média simples foi de 10,2%, contra 13,8% em 2001 – mas esses dados excluem as sobretaxas sobre o açúcar, o cimento e produtos de aço galvanizado (também em vigor em 2001).

Na fronteira aduaneira, um imposto sobre valor adicionado (IVA) de 17% é cobrado, juntamente com os impostos especiais de consumo sobre tabaco, álcool, produtos de luxo, automóveis e barcos. Determinadas necessidades (alimentos, sabão, açúcar, óleo de cozinha) estão isentas de IVA. Os investidores normalmente obtêm isenções de impostos e direitos aduaneiros sobre as mercadorias importadas como parte dos incentivos ao investimento existente.⁶⁵

Bens importados em Moçambique estão sujeitos a direitos e impostos aplicados na fronteira. Em 2003, a maior liberalização de tarifas de Moçambique tinha colocado todas as linhas a taxas de 2,5%, 5%, 7,5%, 20% ou 25%. A tarifa permanece praticamente inalterada em 2008, exceto para a redução de 20% da linha de tarifa única, que tinha uma tarifa de 25% em 2003. A base tributável para a tarifa é o valor aduaneiro CIF (o qual inclui o custo do produto, seu seguro e frete). Além disso, os bens e serviços podem estar sujeitos a um IVA de 17%; um imposto sobre o consumo específico incidente sobre produtos de tabaco, bebidas alcoólicas e produtos de luxo; e a uma sobretaxa, cobrada apenas sobre açúcar, cimento, aço galvanizado de aço, chapas de aço e tubos.⁶⁶

A tarifa aplicada por Moçambique ao mundo, em 2008, compreende 5.203 linhas de oito dígitos do Sistema Harmonizado (SH) de 2007. Apesar da redução da média simples da tarifa NMF aplicada entre 2001 e 2008, esta não alterou muito a estrutura da tarifa em si. A proteção é maior para os produtos agrícolas (13,5%) do que para os produtos não agrícolas (9,5%) de acordo com a definição da OMC, com exceção dos produtos petrolíferos. Por capítulo SH, a maior tarifa média continua a ser nos produtos alimentícios básicos, como carne, peixe, frutas, legumes e produtos derivados, bem como bebidas e roupas. Além disso, como mencionado anteriormente, açúcar, cimento e produtos siderúrgicos estão sujeitos a sobretaxas *ad valorem*, não consideradas nesta seção.⁶⁷ A tarifa média ponderada de Moçambique foi de 4,5% em 2009.⁶⁸

Moçambique tem tributos relativamente altos. O imposto de renda e os impostos corporativos mais altos são de 32%. Agricultura e pecuária estão sujeitas a uma taxa de 10%. A *Lei Geral Tributária de 2009* aumentou os impostos sobre a mineração e o petróleo e eliminou a isenção de impostos para os lucros da mineração. Nos anos mais recentes, a receita fiscal total em percentagem do PIB foi de 14,2%.⁶⁹

Açúcares bruto e processado estão sujeitos a sobretaxas de importação, além do direito de base de 7,5%, aplicado sobre o valor CIF das importações. As duas sobretaxas são variáveis e definidas numa base

⁶⁵ *Idem, Ibidem.*

⁶⁶ *Idem, Ibidem.*

⁶⁷ *Idem, Ibidem.*

⁶⁸ 2011 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. *Mozambique*. Disponível em: <<http://www.heritage.org/Index/country/Mozambique>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

⁶⁹ *Idem.*

mensal e dependem da diferença entre os preços mínimos locais (US\$ 385/t para açúcar bruto e US\$ 450/t para açúcar processado) e os preços de referência mundial.

De acordo com os dados da OMC, as autoridades moçambicanas esclareceram que a Associação dos Produtores de Açúcar de Moçambique (Apamo) possui direitos de distribuição exclusiva em Moçambique com propósito de impedir que a política de preços mínimos seja preterida. Como o país não possui capacidade suficiente de processamento, as empresas que exportam açúcar bruto para a África do Sul e importam açúcar processado pagam o imposto de renda sobre o valor líquido das importações de açúcar processado em relação às exportações de açúcar bruto, sendo as importações isentas de IVA. Já os importadores industriais de açúcar, como fabricantes de bebidas, pagam normalmente a sobretaxa sobre o valor total das suas importações de açúcar processado.⁷⁰

O governo moçambicano impôs uma sobretaxa sobre o cimento importado (SH 252329) em 1997. O imposto é aplicado ao valor CIF das importações ao cimento importado de todas as origens. Ele foi reduzido de 12,5%, em 2001, para 10,5% em 2003, e permanece nesse nível. Essa medida foi tomada devido a uma sequência de queixas relacionadas ao cimento sul-africano, que estava sendo objeto de *dumping* no mercado moçambicano.

Há também sobretaxa aplicada ao valor CIF sobre as importações de certos produtos de aço galvanizado de todas as origens. A medida foi tomada em 1997 após reclamações de que as chapas de aço do Zimbábue e da África do Sul também estavam sendo objeto de *dumping* no mercado moçambicano. Em 2003, as sobretaxas sobre o aço galvanizado (SH 7210.41) e sobre chapas de aço e tubos (SHs 7306.30 e 7306.60) foram de 20% e 10,5%, respectivamente, e estão ainda em vigor.

Moçambique concede preferências para produtos elegíveis originários de países da SADC, de acordo com o cronograma de liberalização tarifária, ou de Malauí e do Zimbábue. Mercadorias livres de impostos incluem produtos para uso de missões diplomáticas, de órgãos internacionais ou de caridade; bens militares destinados às Forças Armadas; e as mercadorias importadas associadas às remoções (mudança) e pequenas remessas.

Isonções de direitos aduaneiros e/ou de impostos também são concedidas às mercadorias importadas no âmbito de projetos de investimento aprovados sob regime das *Industrial Free Zones*, bem como de acordados antes de 2003 (por exemplo, o do açúcar).

⁷⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 28 fev. 2011.

Tabela 7 – Impostos, tarifas e importações por grupos de produtos em Moçambique

Grupos de Produtos	Impostos Finais Consolidados				Tarifas NMF			Importações	
	Média	Livre de impostos	Max	Consolidadas em	Média	Livre de impostos	Max	Parcela	Livre de impostos
Produtos de origem animal	100	-	100	100	18,1	0,5	20	0,5	5,4
Laticínios	100	-	100	100	16,3	4,2	20	1,8	42,3
Frutas, legumes, plantas	100	-	100	100	16,5	-	20	5,8	-
Café, chá	100	-	100	100	17,2	-	20	0,3	-
Cereais e preparações	100	-	100	100	13	1,3	20	8,8	1
Oleaginosas, Óleos e Gorduras	100	-	100	100	9,2	-	20	2,2	-
Açúcares e produtos de confeitaria	100	-	100	100	9,1	-	20	0,3	-
Bebidas e tabaco	100	-	100	100	17,9	-	20	1	-
Algodão	100	-	100	100	2,5	-	3	0	-
Outros produtos agrícolas	100	-	100	100	7,5	1,4	20	0,2	0,1
Produtos de peixe e peixe	-	-	-	-	19,4	0,4	20	1,1	16,6
Minerais e metais	-	-	-	-	7,2	0,1	20	10,8	0,1
Petróleo	-	-	-	-	5,8	-	8	14,4	-
Produtos químicos	100	-	100	0,1	4,9	10,8	20	7,8	35,7
Madeira, papel, etc	-	-	-	-	9,9	2,4	20	3,6	24,1
Têxteis	-	-	-	-	15,2	0,2	20	2,1	1,8
Vestuário	-	-	-	-	20	-	20	0,5	-
Couro, calçados, etc	-	-	-	-	11,4	1,8	20	2,6	49
Máquinas não eléctricas	6,6	-	15	3,6	6,4	-	25	10	-
Máquinas eléctricas	-	-	-	-	9,4	-	20	7,4	-
Equipamento de transporte	-	-	-	-	8,4	0,3	20	12,5	-
Manufaturas (sem especificação)	-	-	-	-	14	0,9	20	6,3	69,5

Fonte: OMC. *Trade Profile: Mozambique*. Disponível em:

<http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=MZ>. Acesso em: 28 fev. 2011

Tabela 8 - Impostos aplicados aos 30 principais produtos brasileiros importados por Moçambique em jan./fev. 2011

Código NCM	Descrição do Produto	Valor US\$ F.O.B.	Part. %	Impostos <i>ad valorem</i> aplicados à categoria
10019090	Trigo (exc. trigo duro ou p/semeadura) e trigo c/centeio	12.145.655	73,5	2,5%
02071200	Carnes de galos/galinhas n/ cortadas em pedaços congel.	749.370	4,5	20,0%
19011010	Leite modificado para alimentação de crianças	520.320	3,2	0,0%
84729010	Distribuidores automat. papel-moeda incl. efet. outs. oper.	416.300	2,5	7,5%
69089000	Outros ladrilhos de cerâmica, vidrados, esmaltados, etc.	227.034	1,4	7,5%
02032900	Outras carnes de suíno congeladas	136.830	0,8	20,0%
19053200	Waffles e "wafers"	134.930	0,8	20,0%
84131100	Bombas p/distrib. combustiv/lubrif. em postos serviço, etc	132.027	0,8	5,0%
85045000	Outras bobinas de reatância e de auto-indução	119.176	0,7	5,0%
90282020	Contadores de líquidos (peso > 50kg)	118.571	0,7	7,5%
19053100	Bolachas e biscoitos adicion. de edulcorantes	99.559	0,6	20,0%
68138190	Outs. guarniç. p/ freios (travões) cont. amianto	98.947	0,6	7,5%
87163900	Outros reboques e semi-reboques p/ transp. de mercadorias	87.151	0,5	5,0%
49019900	Outros livros, brochuras e impressos semelhantes	76.022	0,5	0,0%
17041000	Gomas de mascar, sem cacau, mesmo revestidas de açúcar	73.357	0,4	20,0%
84322900	Outras grades, escarificadores, cultivadores, enxadas, etc.	71.020	0,4	5,0%
16010000	Enchidos de carne, miudezas, sangue, suas prepar. aliments	70.857	0,4	20,0%
94035000	Moveis de madeira p/quartos de dormir	67.074	0,4	20,0%
62052000	Camisas de algodão de uso masculino	59.278	0,4	20,0%
57031000	Tapete / revest. p/ pavim. de lã ou pelos finos, tufado	50.851	0,3	20,0%
15171000	Margarina, exceto a margarina líquida	47.903	0,3	20,0%
02071400	Pedaços e miudezas, comest. de galos / galinhas, congelados	45.166	0,3	20,0%
57029200	Tapete de mater. têxtil sint. artif. n/ avelud. confecc.	39.730	0,2	20,0%
19059090	Outros prods. de padaria, pastelaria, ind. de biscoitos	39.057	0,2	20,0%
39235000	Rolhas, tampas, etc. p/ fechar recipientes de plásticos	38.627	0,2	7,5%
94033000	Moveis de madeira p/ escritórios	33.547	0,2	20,0%
84748090	Máquinas p/ aglomerar / moldar combustiv. miner. sólidos	33.225	0,2	5,0%
70134290	Out. obj. vidro, serv. mesa / coz., dil. ã sup. 5x10 (6kg)	28.985	0,2	20,0%
94034000	Moveis de madeira p/ cozinhas	28.122	0,2	20,0%
84879000	Parts. outs. máqs. apars. s/ conexão elétr.	24.958	0,2	7,5%

Fonte: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. *Estatísticas de comércio exterior*; DEPLA. *Balança comercial brasileira: países e blocos econômicos 2011*; OMC. *Tariff Download Facility*.

BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS

As barreiras não tarifárias que afetam as importações para Moçambique são as seguintes:

- **Processos de Importação:** é preciso, em média, 38 dias para percorrer os procedimentos de importação. O desembaraço aduaneiro e o controle técnico normalmente levam dois dias; a passagem pelos portos e terminais, três dias; e o transporte terrestre, quatro dias;
- **Registro de Negócios:** aqui há uma melhora significativa. O governo criou um Balcão Único (BU) para acelerar o processo. O BU está minimizando os problemas dos requisitos arbitrários identificados em anos anteriores;
- **Comércio:** regulamentos tributários e aduaneiros são complicados e incertos com a falta de coordenação entre as agências de receitas, a falta de lógica do sistema fiscal (não necessariamente com taxas de impostos mais baixas) para reduzir a incerteza no planejamento financeiro. Paralelamente, o alto valor do IVA incentiva o contrabando transfronteiriço, prejudicando as empresas locais legais; a pronta restituição do IVA ainda não está disponível. Há também ausência de uma política comercial nacional que incorpore formação, pesquisa, compartilhamento de informações, tecnologia, finanças e um ambiente favorável.⁷¹

Moçambique não notificou seu regime de licenciamento ou quaisquer restrições quantitativas à OMC. O país proíbe a importação de materiais pornográficos, produtos falsificados, pirateados, bem como produtos com falsas indicações de origem. Essas proibições e outras restrições à importação são mantidas por razões de saúde e moral, seguindo as convenções internacionais de que participa. Produtos de importação atualmente restritos (que exigem licenciamento específico/inspeção) incluem armas e explosivos, pólvora, açúcar e caju em bruto, substâncias tóxicas e venenosas, ouro e prata, alimentos vegetais, animais e produtos animais e produtos em regime especial de tributação.⁷² Outras regulamentações específicas de importação aplicam-se a jogos de cartas; armas, explosivos e fogos de artifício; pneus usados (que necessitam de uma autorização do Ministério dos Transportes); vegetais e matéria vegetal (que requerem um certificado fitossanitário); animais e produtos derivados (que requerem um certificado sanitário), medicamentos (que requerem autorização de ambos os serviços de saúde ou veterinário); metais preciosos (que requerem autorização do Banco de Moçambique); moedas e notas importadas pelo Banco de Moçambique; e narcóticos (que requerem autorização dos serviços de saúde). Em 2007, Moçambique adotou um regime sobre organismos geneticamente modificados (OGMs), o qual exige a aprovação, para importação, de produtos que tenham OGMs.

⁷¹ *Imani Development International (Ltd) & Austral Consultoria e Projectos Lda. 2007 Update Survey Of Non Tariff Barriers to Trade: Mozambique, Final Report*, pg. 12. Disponível em: http://ntb.africonnect.com/media/mozambique_ntb.pdf. Último acesso: 21/03/2011.

⁷² *Idem, Ibidem.*

As importações de medicamentos, que representam uma parte substancial do consumo interno, só podem ser efetuadas por importadores registrados. Uma autorização de importação é necessária para cada lote, que estará sujeito ao imposto de 0,15% sobre o valor aduaneiro FOB. Para que essa autorização seja concedida, os produtos devem figurar no registro de medicamentos de Moçambique. O pedido de aprovação de comercialização é solicitado para o Conselho de Medicamentos (Comed), e, caso seja bem sucedido, o produto fica cadastrado no Registro de Medicamentos. Na prática, porém, o Ministério da Saúde pode autorizar a importação de produtos não registrados. No caso de produto importado, o requerimento deve ser acompanhado por um certificado emitido pelo Ministério da Saúde do país de origem, comprovando que o produto é fabricado por uma empresa licenciada para esse fim, e uma autorização de introdução no mercado do país de origem, estabelecida de acordo com as recomendações da Organização Mundial da Saúde (OMS) para produtos farmacêuticos a serem comercializados internacionalmente. O registro é válido por cinco anos, podendo ser renovado. Produtos farmacêuticos e de saúde são distribuídos através do sistema de saúde, público e privado, ou através de unidades de fornecimento. Um regime de importação similar se aplica aos agrotóxicos, que só podem ser importados por importadores registrados. A autorização de importação está sujeita a um imposto de 0,15% sobre o valor aduaneiro FOB. Os agrotóxicos devem figurar no registro de pesticidas de Moçambique para serem autorizados pelo Ministério do Comércio.⁷³ O tabaco em rama só pode ser importado por produtores de produtos de tabaco.⁷⁴

A responsabilidade por medidas sanitárias e fitossanitárias é compartilhada por vários ministérios, incluindo os Ministérios da Agricultura⁷⁵ e da Pesca,⁷⁶ responsáveis pelas medidas sanitárias relativas à saúde animal e vegetal, e medicina animal e pesticidas; e o Ministério da Saúde,⁷⁷ responsável pela regulamentação e pelos padrões relativos à segurança alimentar e aos produtos farmacêuticos. Além do quadro regulamentar para medicamentos importados e pesticidas, Moçambique possui um quadro regulamentar para a saúde animal e para produção, comércio, controle de qualidade e certificação de sementes. As únicas medidas SPS sobre as importações são baseadas em padrões internacionais estabelecidos pela Organização Mundial de Saúde Animal (OIE),⁷⁸ pela Convenção Fitossanitária Internacional (CFI) e pelo *Codex Alimentarius*. Os produtos de pesca destinados à exportação para os mercados da CE são objeto de regulamentação específica.⁷⁹

⁷³ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁷⁴ *Idem, Ibidem*.

⁷⁵ Disponível em: <<http://www.minag.gov.mz>>.

⁷⁶ Disponível em: <<http://www.mozpesca.gov.mz>>.

⁷⁷ Disponível em: <<http://www.misau.gov.mz>>.

⁷⁸ Disponível em: <<http://www.oie.int>>.

⁷⁹ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

No que diz respeito às medidas sanitárias, as entidades observam as recomendações da OIE para todas as doenças. Por exemplo, Moçambique proíbe a importação de animais vivos da maioria dos países, com exceção dos declarados livres de febre aftosa pela OIE. Também são tomadas medidas em relação a outras doenças animais, incluindo a gripe aviária e a encefalopatia espongiforme bovina (BSE, na sigla em inglês).⁸⁰ Em conformidade com o regime de Moçambique para inspeções fitossanitárias e de controle, certos produtos importados (plantas e produtos vegetais e os produtos da apicultura) requerem uma licença fitossanitária de importação, que, por sua vez, requer um certificado fitossanitário emitido pelo país de origem. Para sementes, como requisito adicional exige-se um certificado atestando que o produto em questão não é geneticamente modificado, uma vez que a importação desse tipo de produto é proibida por Moçambique. Do mesmo modo, as importações de animais e produtos de origem animal devem obter uma licença sanitária de importação, emitida pelas autoridades veterinárias.⁸¹

Não existem acordos com governos estrangeiros ou empresas com vista a afetar o volume ou valor dos bens e serviços exportados para Moçambique. Da mesma forma, as autoridades não têm conhecimento de quaisquer acordos entre empresas moçambicanas e estrangeiras. Desta maneira, o capital estrangeiro e o capital nacional são tratados da mesma forma na maioria dos casos, mas conseguir a aprovação para novos investimentos pelo governo pode ser demorado. Embora grande parte da economia esteja aberta ao investimento estrangeiro, alguns setores estão sujeitos a requisitos específicos de desempenho, ressaltando que a terra é propriedade do Estado.⁸² Assim, a burocracia pode ser pesada, e o sistema jurídico é ineficiente e antiquado. Os regulamentos podem ser aplicados de forma inconsistente e o sistema é propenso à corrupção. O país permite o repatriamento de lucros e retenção de ganhos cambiais.

O governo deve aprovar o emprego de trabalhadores estrangeiros, sendo que residentes e não residentes podem manter contas de câmbio. Algumas restrições podem ocorrer em pagamentos e transferências, sujeitas aos valores máximos, acima dos quais devem ser aprovados pelo banco central.

O sistema de incentivos ao investimento em Moçambique abrange quatro grandes componentes: (i) incentivos fiscais; (ii) incentivos aduaneiros; (iii) incentivos relacionados com a repatriação de capital investido e lucros obtidos; e (iv) a garantia de segurança e proteção pelo Estado Moçambicano aos investimentos e à propriedade privada. O valor mínimo de investimento para efeitos de elegibilidade aos incentivos referidos é de US\$ 5.000 com capitais próprios (investimento nacional) e de US\$ 50.000 com capitais próprios, mas a partir de investimento estrangeiro.⁸³

⁸⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tptr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁸¹ *Idem, Ibidem*.

⁸² 2011 *Index of Economic Freedom*, disponível em: <http://www.heritage.org/Index/country/Mozambique>. Acesso: 21/03/2011

⁸³ NEWSLETTTER, MGA & PLMJ Advogados e Consultores. Guia de Investimento em Moçambique. parte I, pág. 6 de 7. Disponível em: http://www.plmj-mga.com/xms/files/NEWSLETTER/NL_Mocambique.pdf. Último acesso: 28/03/2011

O projeto de investimento implica seja a existência prévia ou a constituição de uma sociedade a registrar e a operar em Moçambique designada de “Empresa Implementadora do Projeto”, seja a existência prévia ou constituição de uma filial, sucursal ou agência da instituição estrangeira a operar a partir do território moçambicano. De forma a se beneficiarem dos incentivos mencionados, as sociedades ou os indivíduos poderão apresentar uma proposta de investimento a ser aprovada pelo Estado moçambicano, representado pelo Centro de Promoção de Investimentos (CPI). O projeto pode ser aprovado, levando ao investimento fixado e, ainda, reprovado, quando há falta de documentos, informação e elementos relativos ao investimento proposto (tudo é previamente solicitado aos proponentes pelo CPI antes da tomada de decisão de reprovação) ou quando o investidor não reúne as condições previstas na legislação aplicável.

Os benefícios fiscais a conceder incluem o crédito fiscal por investimento, as amortizações e reintegrações aceleradas, os custos decorrentes da modernização e introdução de novas tecnologias e formação profissional e outras despesas a considerar como custos fiscais, a isenção do imposto de selo e a redução da taxa de imposto sobre a transmissão de imóveis. É de salientar que determinados setores de atividade, projetos e áreas territoriais se beneficiam de incentivos específicos, como é o caso da agricultura (que se beneficia de uma redução substancial da taxa de imposto incidente sobre o rendimento), atividade hoteleira e turismo, atividade mineira e petrolífera, Zonas de Rápido Desenvolvimento (ZRDs), Zonas Francas Industriais (ZFI), e, finalmente, projetos de grande dimensão (aqueles cujo valor supera US\$ 500 milhões). A Tabela 9 apresenta os documentos exigidos para a fundação de uma sociedade anónima.

Tabela 9 – Documentos necessários para a fundação de sociedade anónima em Moçambique

Ato	Entidade	Tempo Médio	Custos
Certidão de Reserva de Nome	Conservatória do Registo das Entidades Legais	45 minutos	MT 75,00
Constituição	Cartório Notarial	Após entrega de todos os documentos no Notário: 48 a 72 horas.	Escritura: valor mínimo MT 1.300,00 Reconhecimento notarial das assinaturas: MT 20,00
Registo Comercial	Conservatória do Registo das Entidades Legais	24 horas	Valor mínimo: MT 645,00
Publicação em BR	Imprensa Nacional	30 dias	Valor mínimo: MT 1,500,00. Nota: Depende do nº de páginas do Contrato.
Licenciamento / Alvará	Ministério do Comércio (Balcão Único)	5 dias para a Declaração do Alvará. Até 30 dias para o definitivo. Pelo Regime Simplificado: 72 horas	Depende da atividade a licenciar
Inscrição da empresa e dos trabalhadores para efeitos laborais	Direcção do Trabalho	Após início da atividade, no prazo indicativo de 4 dias	Indisponível
Inscrição da empresa e dos trabalhadores na Segurança Social	Instituto Nacional de Segurança Social	Até ao final do 1º mês seguinte à apresentação da declaração de início de atividade	Indisponível
Declaração do Início de Atividade	Repartição das Finanças	Após início da atividade	Indisponível

Fonte: NEWS LEXTTER, MGA & PLMJ Advogados e Consultores. *Guia de Investimento em Moçambique*. Parte I, p. 6. Disponível em: <http://www.plmj-mga.com/xms/files/NEWSLETTER/NL_Mocambique.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2011.

A atratividade de Moçambique para o investidor estrangeiro é reforçada pelos vários incentivos fiscais concedidos pelo governo local, como isenções em direitos de importação sobre os bens de equipamento e impostos sobre capitais próprios ou empréstimos e respectivos juros. Também podem ser oferecidas reduções de até 50% da taxa de contribuição industrial, durante o período de até dez anos em exercícios fiscais; 80% quando se tratar de empreendimentos realizados nas províncias de Niassa, Cabo Delgado e Tete; 65% quando se tratar de empreendimentos realizados fora das capitais provinciais. Os setores de atividades priorizados para isenções correspondem a: agropecuária; indústria de transformação; pesca e derivados; construção civil; saúde e educação; infraestrutura (rodoviária, ferroviária, portuária e aeroportuária, telecomunicações, energia e águas).⁸⁴

Em Moçambique, as oportunidades para o investidor estrangeiro concentram-se nos chamados “grandes projetos”, como: a exploração de carvão em Moatize (província de Tete, a 1.200 quilômetros de Maputo), onde a companhia brasileira Vale já investiu cerca de US\$ 202 milhões em atividades preliminares; Mozal, que consiste num investimento total no valor US\$ 1,3 bilhão para a produção de alumínio a 17 quilômetros da cidade de Maputo; o Projeto de Ferro e Aço de Maputo (Misp), totalizando um investimento no valor de US\$ 2 bilhões para a produção de placas de aço com localização ainda a ser definida, tendo como alternativas a zona do porto da Matola ou Beluluane; o Projeto da Zona Franca Industrial de Beira e de Ferro e Aço de Beira (700 quilômetros ao norte de Maputo), com investimentos previstos no valor de US\$ 950 milhões; o Complexo Petroquímico de Beira, para a transformação de gás natural em diesel, amônia e metanol; os investimentos de US\$ 900 milhões em estradas rurais e de US\$ 42 milhões em saneamento; e o investimento de € 470 milhões em exploração e produção de petróleo, entre 2008 e 2011, pela petrolífera portuguesa *Galp Energia*.⁸⁵

Dominado por bancos, o pequeno setor financeiro tem crescido, e a intermediação financeira geral se aprofundou, já que as redes de bancos têm se expandido para além da área de capital. No entanto, a maioria das pessoas e as empresas não têm acesso a serviços financeiros. A debilidade do marco legal e regulatório, a infraestrutura deficiente, o alto custo de empréstimos e uma falta de concorrência desencorajam a iniciativa empresarial. O setor de bancos comerciais é concentrado, e a maioria dos bancos são majoritariamente estrangeiros. O pequeno setor de seguros é dominado por uma empresa estatal. O setor financeiro em Moçambique está mal integrado nos mercados de capitais globais, e o mercado de capitais é muito pequeno.⁸⁶

Segundo a *The Heritage Foundation*, os direitos de propriedade são pouco protegidos e o sistema judiciário é corrupto. Há uma grave escassez de funcionários legais qualificados e o atraso nos casos é

⁸⁴ BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Oportunidade de Negócios em Serviços: Moçambique. Out. 2009. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1256919989.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2011.

⁸⁵ *Idem, Ibidem*.

⁸⁶ 2011 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. *Mozambique*. Disponível em: <<http://www.heritage.org/Index/country/Mozambique>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

significativo. A execução de contratos e o acesso à justiça através dos tribunais não podem ser assegurados. A maioria das disputas comerciais é resolvida em sigilo. Cópias falsificadas de CDs, DVDs, *softwares* e de outros produtos são vendidas em Moçambique. A corrupção é percebida como generalizada. Moçambique ocupa a posição 130ª dos 180 países do Índice de Percepção da Corrupção e da Transparência Internacional de 2009. A busca de suborno por funcionários é endêmica em todos os níveis. Conflitos de interesses entre as funções de altos funcionários públicos e seus interesses empresariais e privados são comuns e pouco investigados. A corrupção e a extorsão por parte de policiais são generalizadas, e a impunidade continua a ser um problema sério.⁸⁷

SUBSÍDIOS

Uma vez que o país alega não oferecer nenhum tipo de subsídio direcionado ao aprimoramento de suas exportações, Moçambique, de acordo com a OMC, não estabeleceu nenhuma autoridade competente responsável para iniciar e conduzir investigações acerca de subsídios e medidas de compensação. Portanto, não pretende adotar nenhuma medida de compensação relativa a essa questão.⁸⁸

Investidores estrangeiros e nacionais registrados e autorizados devem procurar isenção da tributação padrão e do regime aduaneiro através da obtenção da certificação para o *Código de Benefícios Fiscais*.⁸⁹ Esse código, adotado em 2002, harmonizou a pletera de regimes de benefício fiscal, apesar de somente ser aplicado para novos investimentos, excluindo projetos de mineração e petróleo. O setor açucareiro continua a ter seu próprio regime de incentivos, incluindo isenções de tarifas aduaneiras e outras tarifas coletadas na fronteira. Regulamentações à parte aplicam-se a empresas que se estabelecem sob o regime das ZFIs, que inclui os grandes projetos de Moçambique, como a Mozal, para o alumínio, e a Sasol, para o transporte de gasoduto. As autoridades estão examinando a operação de incentivos de investimento⁹⁰ e podem revisar o *Código de Benefícios Fiscais* e/ou o regime das ZFIs.⁹¹

O *Código de Benefícios Fiscais* oferece aos investidores nacionais e estrangeiros o mesmo conjunto de incentivos, incluindo: isenções de tarifas aduaneiras; créditos fiscais; e depreciação acelerada para imóveis novos. Benefícios adicionais estão disponíveis para investimentos em agricultura, turismo, e projetos de larga-escala (ao menos US\$ 500 milhões), e sujeitos à criação de empregos em ZRDs e ZFIs.⁹²

⁸⁷ 2011 INDEX OF ECONOMIC FREEDOM. *Mozambique*. Disponível em: <<http://www.heritage.org/Index/country/Mozambique>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

⁸⁸ Documento da OMC G/SCM/N/202/MOZ, 23 de abril de 2010.

⁸⁹ Mais informações em: <https://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/invest_leg/benFiscais.pdf>.

⁹⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 28 fev. 2011.

⁹¹ Mais em: <www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/legisSectores/invest_leg/regulamento%20zonalIndus.pdf>.

⁹² WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

Moçambique concede benefícios fiscais a empresas sob diversos regimes, inclusive sob o das ZFIs. Empresas estatais que ofertem combustível, serviços de transporte, de eletricidade e de água, telecomunicações de linha fixa, serviços postais, e serviços de educação e saúde, também podem se beneficiar de ajuda estatal. As autoridades financiam subsídios do orçamento, sustentados, a cada ano, por contribuições de Parceiros do Programa de Ajuda (PAPs) de Moçambique; US\$ 774,3 milhões foram garantidos para 2009.⁹³

O Instituto do Algodão de Moçambique (IAM)⁹⁴ e o Ministério da Agricultura determinam um preço mínimo de compra para produtores de algodão e tabaco, respectivamente; enquanto o Instituto Nacional do Açúcar determina um preço doméstico mensal mínimo para o açúcar, e o Instituto de Fomento do Caju (Incaju) determina um preço “indicativo” de exportação para a castanha-de-caju crua. Para outros produtos agrícolas, os principais instrumentos que afetam os preços são tarifas aduaneiras ou isenções de IVA para produtores locais. Sobretaxas aplicam-se a açúcar importado, e taxas de exportação são cobradas sobre a castanha-de-caju crua.⁹⁵

A principal questão sobre subsídios no país e objeto de maiores controvérsias nesse assunto, refere-se ao suporte estatal oferecido na compra de combustíveis. A saber, o Programa de Política Energética do país compromete-se a “assegurar o fornecimento fiável de energia, ao mais baixo custo possível, por forma a satisfazer os níveis atuais de consumo e as necessidades de desenvolvimento econômico”.⁹⁶ Ainda nessa questão, o governo moçambicano teria gasto cerca de US\$ 230 milhões em compensação às gasoleiras em 2008 e 2009, valor que, de acordo com a imprensa local, poderia ter sido revertido para diversos outros projetos de cunho social.⁹⁷ A maior parte dessas transferências favoreceria a população mais rica de Moçambique, ao contrário da proposta inicial do plano.⁹⁸

Para entender melhor a questão dos subsídios aos combustíveis em Moçambique, faz-se necessária uma retomada do contexto no qual eles surgiram, e, principalmente, alcançaram níveis mais altos do que o normal. Tradicionalmente, Moçambique corrige os preços dos combustíveis a cada mês, a partir de uma fórmula baseada no mercado. No entanto, com a alta dos preços em fevereiro de 2008, o governo

⁹³ MOZAMBIQUE donor partners pledge U\$774.3 in grants. In: *Africa News*. Disponível em: <http://www.apanews.net/apa.php?page=print_eng&id_article=64962>. Acesso em: 28 fev. 2011.

WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2009. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 28 fev. 2011.

⁹⁴ Mais informações em: <<http://iam.gov.mz>>.

⁹⁵ WORLD TRADE ORGANIZATION. Mozambique: Report by Secretariat. In: *Trade Policy Review*. Genebra: WTO, 2008. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp309_e.htm>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁹⁶ PORTAL DO GOVERNO DE MOÇAMBIQUE. *Indústria, comércio e energia: política energética*. 1998. Disponível em: <www.portaldogoverno.gov.mz/docs_gov/fold_politicas/indComercioEng/politica_energetica.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2011.

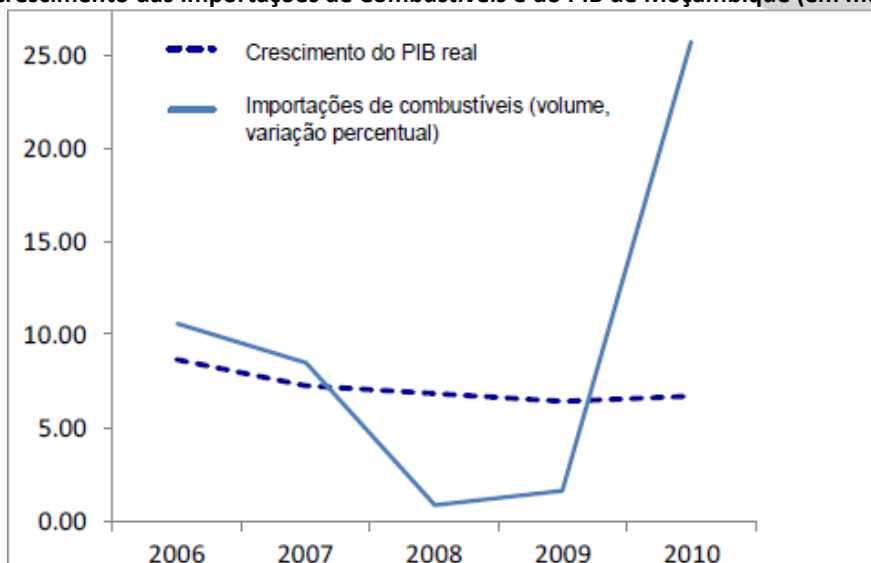
⁹⁷ RÁDIO MOÇAMBIQUE. *Subsídios às gasoleiras: duas mil casas T3 para funcionários públicos poderiam ter sido construídas*. Disponível em: <<http://www.radiomocambique.com/rm/noticias/anmviewer.asp?a=2631&z=108>>. Acesso em: 22 mar. 2011.

⁹⁸ NUCIFORA, Antonio. *On the riots in Mozambique: are subsidies the solution?* Disponível em: <<http://blogs.worldbank.org/african/on-the-riots-in-mozambique-are-subsidies-the-solution>>. Acesso em: 22 mar. 2011.

introduziu um fator de correção que manteve os níveis dos preços abaixo do mercado, por razões sociais. Em abril, congelou os preços e pediu o contínuo fornecimento do produto a preços abaixo do mercado.

Em março, o governo gradualmente passou a aumentar os preços para níveis mais compatíveis com o mercado. Como consequência dessa política de subsídios, além da sobrecarga fiscal no governo, que gastou mais do que o dobro do inicialmente previsto com o programa, houve a sobrecarga da balança comercial, com a alta acentuada das importações de combustíveis conforme aponta o gráfico 5, visto que países vizinhos aproveitavam, também, os preços baixos do combustível moçambicano.⁹⁹

Gráfico 5 – Crescimento das Importações de Combustíveis e do PIB de Moçambique (em moeda local, %)



Fonte: FMI. Relatório n°10/375.

No momento da eliminação dos subsídios, a justificativa era a baixa da inflação no país e a estabilização global dos preços das *commodities*.¹⁰⁰ No entanto, após uma nova alta dos preços no país, seguida de manifestações por parte da população, o governo retomou a política.¹⁰¹ Notícias recentes apontam para a suspensão do subsídio, reassumido no segundo semestre de 2010.¹⁰²

Paralelamente, verifica-se igualmente o fornecimento de subsídios aos preços alimentícios no país, notavelmente para arroz, trigo e milho. No entanto, de acordo com o Banco Mundial, os subsídios aplicados no país acabam beneficiando as parcelas da população que deles não necessitam. Ainda segundo a mesma instituição, não há nenhum tipo de subsídio alimentar que poderia ser bem-sucedido em

⁹⁹ FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Relatório n°10/375, dezembro de 2010. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/lang/portuguese/pubs/ft/scr/2010/cr10375p.pdf>>. Acesso em: 28 mar. 2011.

¹⁰⁰ MOÇAMBIQUE PARA TODOS. Disponível em: <http://macua.blogs.com/moambique_para_todos/2010/03/ser%C3%A1-eliminadosubs%C3%ADdio-aos-combust%C3%ADveis.html>. Acesso em: 22 mar. 2011.

¹⁰¹ NUCIFORA, Antonio. *On the riots in Mozambique: are subsidies the solution?* Disponível em: <<http://blogs.worldbank.org/africacan/on-the-riots-in-mozambique-are-subsidies-the-solution>>. Acesso em: 22 mar. 2011.

¹⁰² O PAÍS ONLINE. *Governo mantém medidas de austeridade e aperta mega-projetos para corrigir OE.* Disponível em: <<http://opais.sapo.mz/index.php/economia/38-economia/12967-governo-mantem-medidas-de-austeridade-e-aperta-mega-projectos-para-corrigir-oe.html>>. Acesso em: 28 mar. 2011.

Moçambique, visto que tal tipo de política dificilmente é bem direcionado e tende a ter um custo alto, comparado com os possíveis ganhos gerados a partir dela.¹⁰³

Apesar de não fornecer pagamentos diretos com o fim de aprimorar o comércio do país, o governo moçambicano promove um programa denominado *Made in Mozambique*, que tem como objetivo estratégico promover produtos moçambicanos nos mercados regionais e criar um ambiente propício para o desenvolvimento do setor privado.

O programa ampara-se em duas políticas: (a) concessão de uso do selo com prioridade para as associações, cooperativas, e para produtos processados localmente e com vantagens comparativas; e (b) sensibilização das instituições públicas e privadas sobre a necessidade de consumo dos produtos nacionais de modo a induzir o aumento da produção para o mercado local e para a exportação. Esse programa, no entanto, não é dirigido especificamente a nenhum produto.¹⁰⁴

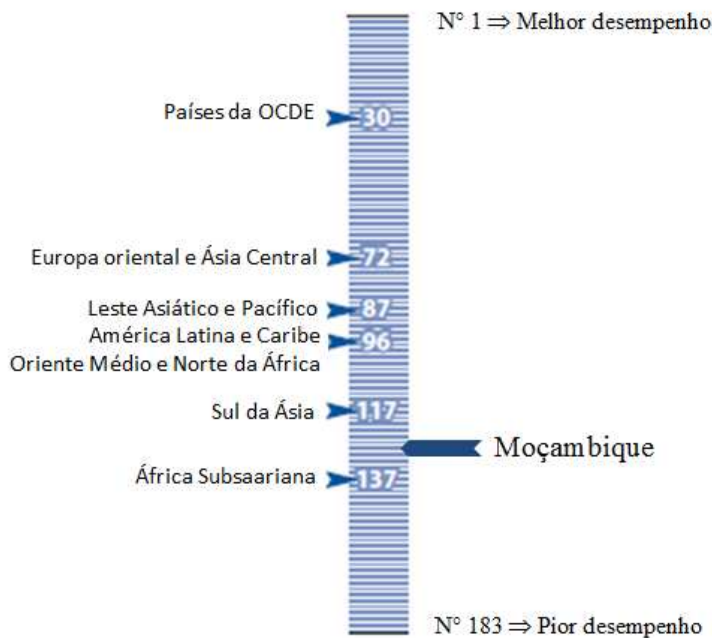
¹⁰³ WORLD BANK. *Mozambique: higher fuel and food prices*. Disponível em: <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/06/30/000333038_20090630233410/Rendered/PDF/474550ESWOMZOP1C0Disclosed061291091.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2011.

¹⁰⁴ GOVERNO DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE. *Plano econômico e social para 2010*. 16 abr. 2010. Disponível em: <http://www.portaldogoverno.gov.mz/docs_gov/programa/PES_2010_APROVADO_A_16_de_Abril.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2011.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

De acordo com o *Doing Business 2011*,¹⁰⁵ do Banco Mundial, Moçambique ocupa a 126ª posição no *ranking* de 183 países avaliados por sua facilidade para fazer negócios. A classificação dos países leva em conta aspectos relacionados à abertura de empresas, obtenção de alvarás, contratação de empregados, emissão de registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamentos de impostos, comércio exterior, cumprimento de contratos e fechamento de empresas, entre outros. A título de comparação mundial, a Figura 3 apresenta a classificação de Moçambique em relação às principais regiões do mundo.

Figura 3 - Ranking Doing Business 2011: posição de Moçambique em relação às principais regiões do mundo

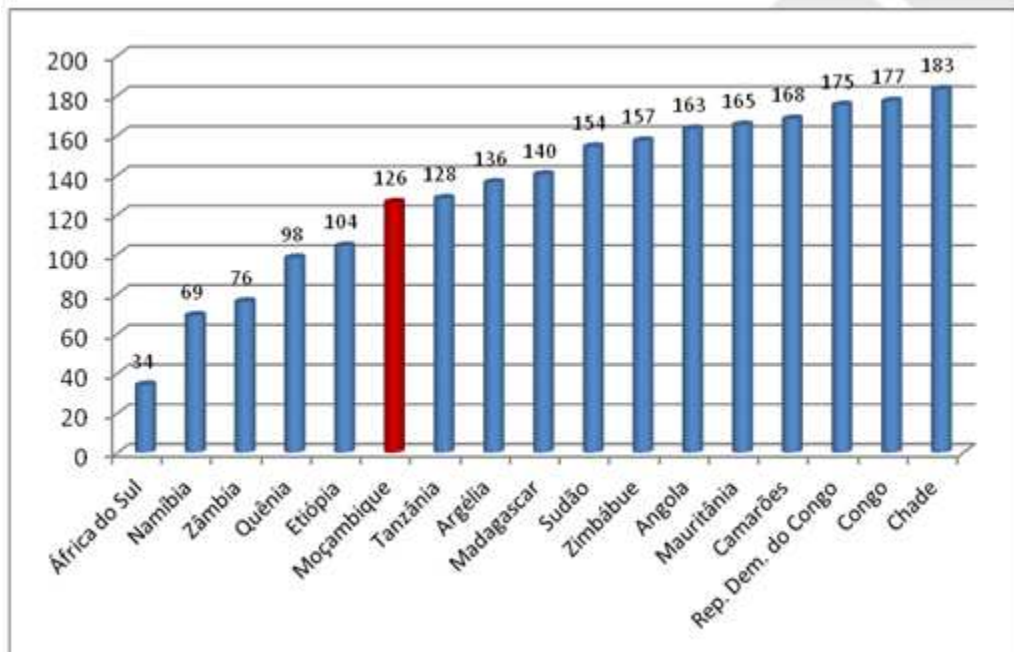


Fonte: Banco Mundial.

O país com melhor ambiente de negócio no mundo, segundo esse *ranking*, é Cingapura, que se mantém nessa posição já há dois anos e, em segundo, está Hong Kong. No continente africano, entre os principais países, exceto os países árabes (Norte da África), Moçambique está em sexto lugar. Desses, o com pior desempenho para negócios é Chade, como pode ser observado no Gráfico 6.

¹⁰⁵ Publicação anual do Banco Mundial que fornece uma avaliação quantitativa das regulações relacionadas à atividade empresarial. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>>.

Gráfico 6 – *Ranking Doing Business 2011*: posição de Moçambique em relação aos principais países da África



Fonte: Banco Mundial.

Embora com fraco desempenho no *ranking* de negócios em comparação ao mundo, Moçambique está acima da média dos países africanos. Em relação ao *ranking* de 2010, o país apresentou uma melhoria, subindo quatro posições, passando da 130ª, em 2010, para a 126ª, em 2011. No período 2008-2009, o país fez duas reformas importantes - uma em relação à abertura de negócios e outra em relação ao comércio internacional - que permitiram melhorias constantes nas avaliações realizadas pelo *Doing Business*. Em 2010, Moçambique introduziu avanços para a abertura de empresas por meio de um processo de licenciamento mais ágil. Essas alterações permitiram que o mesmo ficasse na sexta posição, em relação ao mundo, como o país que apresentou maior acréscimo nas facilidades de abrir um negócio. Já no que se refere aos diversos itens que compõem o *Doing Business*, nos últimos cinco anos de avaliação do Banco Mundial, Moçambique ficou na 12ª posição dos países que mais realizaram alterações na burocracia e na gestão para ampliar as facilidades de fazer negócios. Assim, embora sua posição, em relação ao mundo, ainda não seja privilegiada, o país tem feito esforços importantes para modificar essa realidade.

A Tabela 10 apresenta a composição e a classificação de Moçambique nos diferentes itens que compõem o *ranking* realizado pelo *Doing Business*. Ao analisar os indicadores, pode-se verificar que aquele onde houve melhora significativa foi o de *Abertura de empresas*, subindo 31 posições no *ranking*. Isso indica não só mudança, mas, principalmente, capacidade do país realizar alterações eficazes em sua economia. Já os itens mais complexos são aqueles que se referem à segurança dos recursos investidos no país, pois *Proteção de investidores* e *Cumprimento de contratos*, além de serem classificados com de desempenho muito fraco, também apresentaram piora de 2010 para 2011. A questão de impostos e a

obtenção de crédito também estão entre os itens que apresentaram maior queda entre os demais. Nota-se que apesar de algumas melhoras, o desempenho do país para negócios visando conferir alvarás e registrar propriedades continua sendo um dos piores do mundo em 2011.

Tabela 10 – Posição de Moçambique nos itens que compõem o ranking de Facilidades de fazer negócios 2010/2011

Item	Ranking de 2011	Ranking de 2010	Mudanças no Ranking
Facilidade de Fazer Negócio	126	130	4
Abertura de empresas	65	96	31
Obtenção de alvarás	155	159	4
Registro de propriedades	144	153	9
Obtenção de crédito	128	125	-3
Proteção de investidores	44	41	-3
Pagamento de impostos	101	98	-3
Comércio exterior	133	136	3
Cumprimento de contratos	132	129	-3
Fechamento de empresas	129	135	6

Fonte: UICC, Apex-Brasil, a partir do *Doing Business* do Banco Mundial.

O item *Comércio exterior* leva em consideração seis subitens, a saber: 1) número de documentos para exportar; 2) tempo, em dias, para exportar; 3) custo para exportar, por contêiner; 4) número de documentos para importar; 5) número de dias para importar; 6) custo para importar, por contêiner. Tomando como referência Angola, África do Sul, Zâmbia e Namíbia para uma avaliação comparativa desses subitens, compôs-se a Tabela 11.

Tabela 11 - Subitens de avaliação do item Comércio exterior do ranking Doing Business 2011: comparativo de Moçambique, África do Sul, Angola, Zâmbia e Namíbia

Item	Moçambique	África do Sul	Angola	Zâmbia	Namíbia
Comércio exterior	133	149	166	150	153
Número de documentos para exportar	7	8	11	6	11
Tempo para exportar (em dias)	23	30	52	44	29
Custo para exportar (em US\$/contêiner)	1.100	1.531	1.850	2.664	1.686
Número de documentos para importar	10	9	8	8	9
Número de dias para importar	30	35	49	56	24
Custo para importar (em US\$/contêiner)	1.475	1.807	2.840	3.315	1.813

Fonte: UICC, Apex-Brasil, a partir do *Doing Business* do Banco Mundial.

Pelos dados da Tabela 11, pode-se verificar que Moçambique é o país que apresenta melhor classificação depois de Zâmbia. Em relação à África do Sul, ele se posiciona melhor em todos os subitens para *Comércio exterior*, exceto em números de documentos para importar (em Moçambique são exigidos 10 documentos para os importadores e na África do Sul apenas um a menos – 9 documentos). Destaca-se que, desses subitens, os custos por contêiner, de importação e exportação, são em média significativamente inferiores aos demais países.

Assim, considerando apenas os dados do *Doing Business* para o item “Comércio Exterior”, percebe-se que Moçambique possui vantagem comparativa em relação aos seus vizinhos na África Austral. No entanto, deve-se ressaltar que é um considerado um país intermediário no *ranking* neste item de *facilidade para fazer negócios*, ou seja, há um caminho a percorrer para contínuas melhoras que podem tornar o país ainda mais competitivo em termos de comércio exterior na região.

O item *Cumprimento de contrato* busca medir a eficiência dos tribunais na resolução de disputas relacionadas a operações de venda. São avaliados nesse item: o tempo, o custo e o número de processos envolvidos no âmbito judicial, desde o momento do registro da ação até o efetivo pagamento requerido por uma das partes. Com relação a esse item, os empresários que comercializam com Moçambique devem ter atenção, pois o custo de promover o cumprimento de um contrato é demasiadamente elevado, ou seja, gasta-se mais com a ação que com o recebimento da dívida conforme pode observado na Tabela 12.

Tabela 12 - Subitens de avaliação do item *Cumprimento de contratos* do ranking *Doing Business* 2011: comparativo de Moçambique, África do Sul, Angola, Zâmbia e Namíbia

Item	Moçambique	África do Sul	Angola	Zâmbia	Namíbia
Cumprimento de contratos	132	85	181	86	41
Número de procedimentos	30	30	46	35	33
Tempo (em dias)	730	600	1.011	471	270
Custo (em percentual da dívida)	142,50%	33,20%	44,40%	38,70%	35,80%

Fonte: UICC, Apex-Brasil, a partir do *Doing Business* do Banco Mundial.

Uma das poucas vantagens de recorrer ao cumprimento de contratos em Moçambique em relação a outros países da região é o número de procedimentos necessários para finalização de uma disputa, já que em média são necessários 30 – em Zâmbia pode-se chegar 35 etapas e, em Angola, 46. No entanto, o tempo de espera é extremamente elevado (2 anos), enquanto que na Namíbia pode levar apenas 9 meses. Desta maneira, no caso de Moçambique, sugerem-se todos os cuidados possíveis antes da conclusão do negócio para que não seja necessário recorrer por contratos mal-elaborados ou que foram descumpridos.

CAPACIDADE DE PAGAMENTO

A avaliação da capacidade de pagamento inclui não somente a avaliação financeira como também o risco político, medido na disposição de pagar as dívidas em moeda estrangeira do governo moçambicano e na facilidade de aquisição de moedas estrangeiras em Moçambique. Parte dessa avaliação foi feita com base nas medidas de risco realizadas pela *Standard's and Poors* (S&P), que apresenta uma classificação que vai de AAA, menor risco ou melhor avaliação, até C, maior risco ou pior avaliação. Assim distribuída: AAA; AA+; AA; AA-; A+; A; A-; BBB+; BBB; BBB-; BB+; BB; BB-; B+; B; B-; CCC; CC; C. Essa medida de risco (*rating*) é realizada para dois prazos: longo prazo e curto prazo. Tem-se também avaliação da tendência (horizonte de seis meses a dois anos) que é apresentada de forma qualitativa, como: crescimento, estabilidade, etc.

No longo prazo, a qualificação de Moçambique foi B+, o que representa uma boa avaliação, especialmente para um país que está se reconstruindo. Já para o curto prazo foi B, indicando maior risco no curto prazo que no longo. No que se refere à tendência, ela foi classificada como estável, logo se pode esperar que não haja mudanças nesses indicadores no curto prazo. Destaca-se que os indicadores da S&P para Moçambique foram os mesmos obtidos por países como Angola, Quênia e Senegal.

Muito além, há duas formas adicionais de avaliar a capacidade de pagamento de país. A primeira é avaliar o Saldo de Transações Correntes¹⁰⁶ em relação ao PIB. A segunda é verificar quantos meses de importações podem ser pagos com as reservas internacionais. O Gráfico 7 contém essas informações.

Gráfico 7 – Capacidade de pagamento de Moçambique



Fonte: *Euromonitor Internacional*.

A capacidade de pagamento de Moçambique, expressa pelo número de meses de importação pagáveis pelas reservas, é razoável e tem crescido nos últimos anos, chegando a 7,8 meses em 2010. No entanto, o saldo de transações correntes em relação ao PIB tem caído no mesmo período, aproximando-se de um déficit de 15% em 2010. Isso indica que, se não houver alterações nas relações comerciais do país, deverá se reduzir o número de meses pagáveis com as reservas existentes no próximo ano. Porém, a estabilidade econômica recente e as perspectivas para esse mercado podem fazer com que essa tendência de aumento da capacidade de pagamento continue se ampliando no médio prazo.

¹⁰⁶ No saldo de transações correntes estão contabilizadas as receitas e despesas com exportações e importações de mercadorias, viagens, fretes, seguros, salários, juros, lucros e dividendos, entre outras. Quando as despesas superam as receitas, têm-se um déficit em conta corrente e vice-versa.

INFRAESTRUTURA E LOGÍSTICA

Moçambique tem um extenso litoral (aproximadamente 2.700 quilômetros) com oceano Índico, está próximo à costa de países como Índia, Austrália e China e tem acesso facilitado à Europa pelo canal de Suez. Ainda, poderia ser a porta de saída para o oceano Índico para países como Zâmbia, Zimbábue e República Democrática do Congo. No entanto, a destruição da infraestrutura de logística pela prolongada guerra civil e a deterioração das relações entre Moçambique e seus vizinhos fizeram com que os portos perdessem sua relevância. Um exemplo é o porto de Maputo, que já foi um dos mais importantes da África Oriental antes da independência de Moçambique.

A destruição da infraestrutura nas décadas passadas e os riscos associados à insegurança nas rodovias têm causado um prejuízo significativo para os países africanos. Estima-se que os custos de transporte na África sejam duas vezes superiores ao da média mundial.¹⁰⁷ Sua estrutura rodoviária é inferior à média africana, que é ligeiramente superior a 50 km/1.000 km².

Em Moçambique, o desenvolvimento rural ainda é cerceado pela destruição de estradas e pontes que ocorreram durante a guerra civil, de tal forma que a produção de frutas de alto valor e de nozes não é explorada pelas dificuldades de transporte. Esses fatores fizeram com que o comércio de Moçambique com o resto do mundo tenha se reduzido ao longo do tempo.

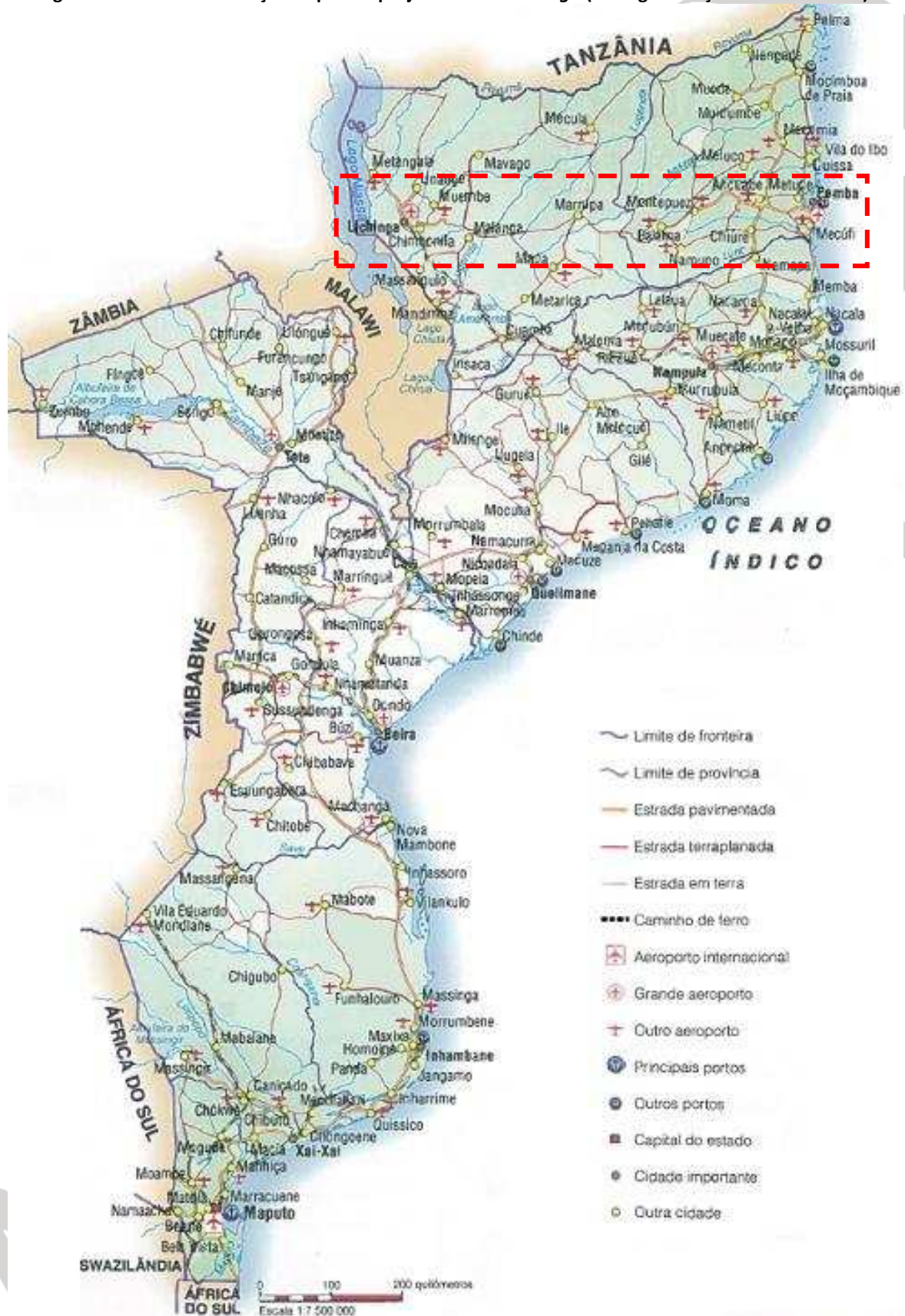
O governo moçambicano, no entanto, busca reverter esse quadro com financiamento de novas estradas e reestruturação das atuais. Um desses projetos é a construção da rodovia pavimentada que ligará o porto de Pemba (capital de Cabo Delgado) à cidade de Lichinga (capital de Niassa). Essa rodovia cruzará uma região pobre e possibilitará o desenvolvimento não só do país com a viabilização de incremento do fluxo de produtos para o porto de Pemba, como também será uma alternativa importante para conexões de Zâmbia e Malauí com o litoral do oceano Índico. Destaca-se que os trechos *Pemba-Montepuez* e *Malanga-Lichinga* já são pavimentados; no entanto, o maior percurso por construir é entre *Montepuez-Malanga*, onde há grande quantidade de assentamentos de famílias em miséria, dificultando as obras.

O relatório *World Bank 2010*¹⁰⁸ indicou que Moçambique possuía 30.400 quilômetros de rodovias, sendo 18,7% destas pavimentadas; a média dos países africanos é de 48% das rodovias pavimentadas. O *Atlas de Moçambique*, editado Instituto Nacional do Desenvolvimento da Educação de Moçambique, aponta que, em 2006, havia 34.332 quilômetros de rodovias, sendo, entre os diferentes tipos de superfície, 62,4% de terra natural, 22,1% terraplanada e 15,5% pavimentada. A Figura 4 permite observar a localização da atual malha rodoviária, em que se aponta a rodovia Pemba-Lichinga.

¹⁰⁷ NAUDÉ, Wim; MATTHEE, Marianne. *The Significance of Transport Costs in Africa*. Policy Brief. UN University, n. 5 2007.

¹⁰⁸ WORLD BANK. *World Development Indicators 2010*. EUA, Abr. 2010.

Figura 4 - Rodovias de Moçambique e o projeto *Pemba-Lichinga* (retângulo traçado em vermelho)



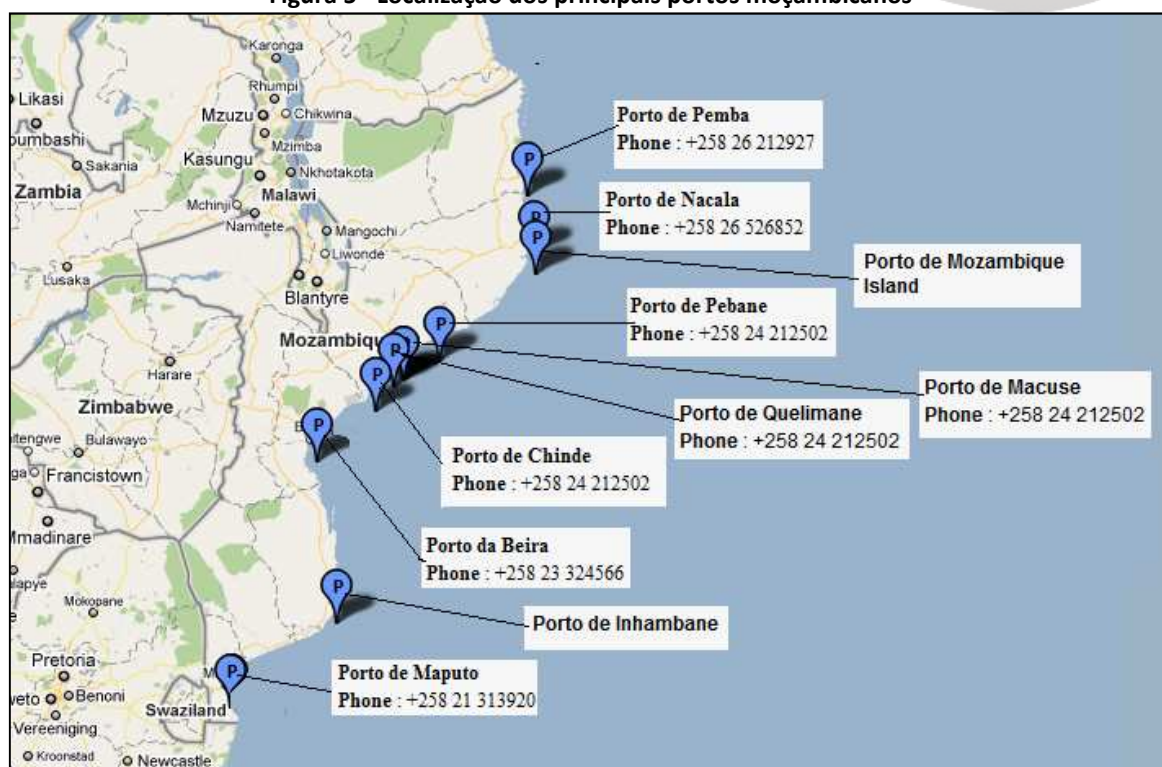
Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 30).¹⁰⁹

¹⁰⁹ Outras informações disponíveis em: <<http://www.afdb.org/en/projects-operations/project-portfolio/project/p-mz-db0-010>>.

No que se refere às ferrovias, Moçambique possui 3.116 quilômetros de malha ferroviária, que transporta 114 milhões de passageiros por quilômetro ao ano e, em média, 695 milhões de toneladas por quilômetro ao ano de produtos; valores esses bem inferiores à média dos países sul-africanos, que é de 15.170 passageiros por quilômetro ao ano e 3.529 toneladas por quilômetro ao ano (World Bank, 2010).

Atualmente, existem diversos portos em Moçambique, sendo os maiores Maputo, Beira e Nacala. O governo tem investido na melhoria dos portos via parceiras público-privadas. As Figuras 4 e 5 apresentam a localização dos principais portos de Moçambique, porém a Figura 5 destaca seus telefones de contato.

Figura 5 - Localização dos principais portos moçambicanos



Fonte: Google Maps (2011), Maritime-Database (2011) e World Port Source (2011).¹¹⁰

Quanto ao transporte aéreo, Maputo, Beira e Nampula possuem ligações internacionais. Recentemente, houve investimentos consideráveis para triplicar a capacidade de transporte de passageiros, passando dos atuais 300 mil passageiros por ano para 900 mil passageiros por ano. Os recursos para o financiamento dessa ampliação vieram da China, que também garantiu recursos para o financiamento de uma fábrica de cimento e outra de algodão. Esses recursos totalizaram em torno de US\$ 172 milhões. Ainda há estudos para a construção de uma hidrovia ligando Zâmbia, Malauí e Moçambique, o que incrementaria significativamente as possibilidades de comércio desses países.

¹¹⁰ Mais detalhes em: <www.worldportsource.com/ports/MOZ.php, www.maritime-database.com/country.php?cid=157> e <www1.worldbank.org/PREM/LPI/tradesurvey/mode1a.asp?countryID=98&best=on&compareWith=region>.

Quanto à eletricidade, a Empresa de Eletricidade de Moçambique (EDM) tem investido, e pretende continuar investindo, aproximadamente US\$ 120 milhões por ano na expansão da rede de distribuição e na geração de energia. Em 2010, foi possível crescer em 10% a rede elétrica no país. Essencial destacar que boa parte da energia elétrica gerada em Moçambique por meio de suas hidrelétricas é exportada para países vizinhos como Zâmbia, Malauí, Tanzânia, mas principalmente a África do Sul.

Em suma, Moçambique é fundamental para os países vizinhos no que se refere à logística, tanto em transporte terrestre como em marítimo. No entanto, sua infraestrutura viária foi significativamente destruída durante a guerra civil, e os portos ficaram ociosos devido à deterioração de suas relações políticas com os demais países da região. Com a estabilidade, diversos esforços têm sido realizados para recuperar a malha rodoviária e criar uma hidrovía que ligará Moçambique aos demais países vizinhos. Mantida essa tendência, o país poderá alavancar seu desenvolvimento econômico e o da região.

De acordo com os dados do Índice de Desempenho em Logística, elaborado também pelo Banco Mundial, Moçambique ainda é um dos piores do mundo nesta atividade – apenas o 136º de 155 nações classificadas em 2010, sendo a 25ª colocada entre os países da África Subsaariana. Nessa região, a África do Sul é o único país que se destaca por sua infraestrutura logística, o que a posiciona entre as melhores do mundo inclusive (a 1ª posição no continente africano e a 28ª posição no mundo em 2010).

De todos os itens medidos para cálculo do índice (“Alfândega”, “Infraestrutura”, “Carregamentos Internacionais”, “Competência de Distribuição e Logística”, “Rota e Rastreabilidade”, “Cumprimento de Prazos”), Moçambique possui como melhor indicador sua capacidade para “Carregamentos Internacionais” – entre os 10 melhores da África Subsaariana (similar à Quênia e Senegal) de 36 selecionados nesta região.

O país possui portos que suportam navios de grande calagem graças à natural profundidade de portos como Maputo e Nacala. Além disso, como o país não tem tradição exportadora via portos até então (tal realidade está mudando com o início da exploração comercial do carvão mineral na região de Moatize na província de Tete), os portos ainda possuem capacidade para receber e armazenar containeres.

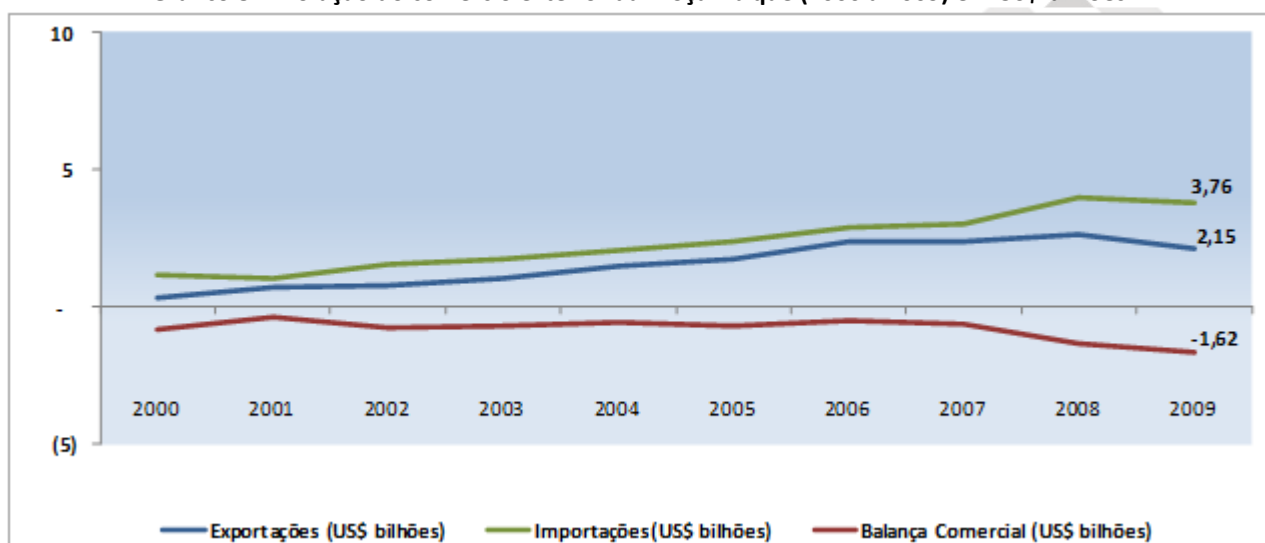
Deve-se considerar, no entanto, que tais características, ainda que positivas, não colocam Moçambique em destaque, pois há limitações na estrutura especialmente no que tange à modernização portuária. No item “Infraestrutura”, o país é apenas o 18º da África Subsaariana (similar ao Gabão e Botsuana) conforme seu desempenho em logística medido pelo Banco Mundial.

Deve-se ressaltar que a Alfândega de Moçambique é apontada pelo índice como uma das menos eficientes da África Subsaariana – similar a países como Guiné Bissau e Angola – conforme o desempenho conferido para o item “Alfândega”. Isso se deve principalmente à corrupção e a precária estrutura fiscal.

EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO EXTERIOR DE MOÇAMBIQUE

A evolução do comércio exterior de Moçambique, no período 2000-2009, está ilustrada no Gráfico 8. Observa-se que, no período 2000-2003, os fluxos comerciais de Moçambique oscilaram de US\$ 1,5 bilhão a US\$ 2,8 bilhões, isto é, somando as exportações e importações. As exportações do país cresceram, em média anual, 42,0%, enquanto as importações apresentaram uma elevação de 14,7%. A balança comercial de Moçambique, que sempre registrou saldos negativos, permaneceu com déficit médio entorno de US\$ 650 milhões nos primeiros anos de 2000.

Gráfico 8 - Evolução do comércio exterior da Moçambique (2000 a 2009) em US\$ bilhões



Fonte: Comtrade, ONU.

A partir de 2004, houve uma mudança com diminuição do ritmo de crescimento do comércio exterior de Moçambique. A taxa média anual de crescimento das exportações foi de 6,1% e das importações de 10,8% no período 2004-2009. O déficit comercial se expandiu de US\$ 530 milhões para mais de US\$ 1,6 bilhão, nesse período. Os fluxos comerciais foram sustentados pelo aumento da demanda doméstica e, principalmente, dos preços internacionais de alimentos e de derivados de petróleo e energia.

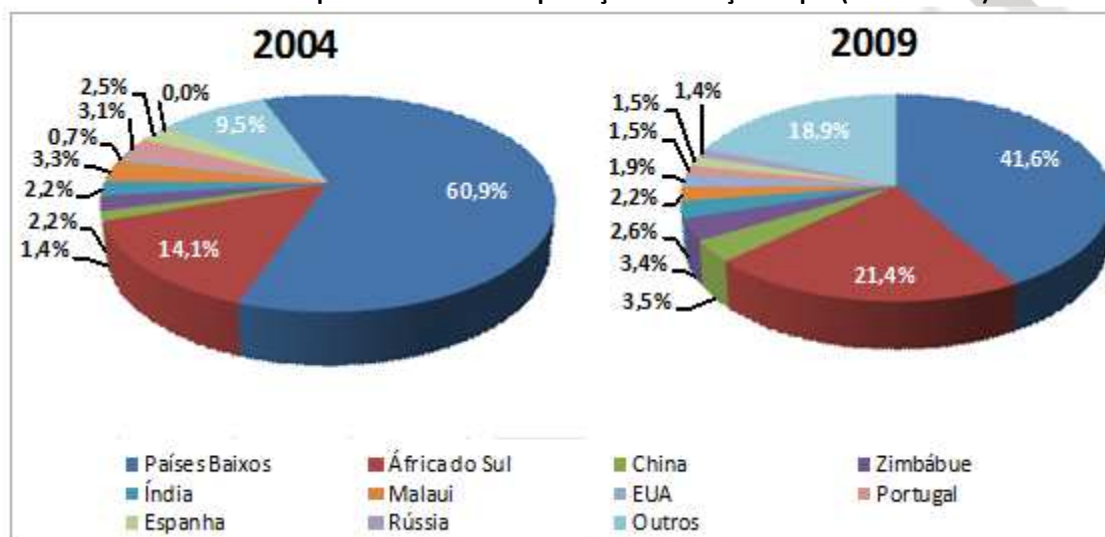
A crise financeira internacional de 2008 afetou mais fortemente as vendas externas de Moçambique. As exportações começaram a arrefecer e registrou-se queda de mais de 19% em 2009, em comparação ao valor recorde observado em 2008, que foi de US\$ 2,6 bilhões. Isso se deu em função do reflexo da redução da demanda mundial. As importações, por outro lado, caíram menos, ou seja, 6,1% em relação ao valor também recorde observado, em 2008, de US\$ 4 bilhões.

DESTINO DAS EXPORTAÇÕES DE MOÇAMBIQUE

Entre 2004 e 2009, os dois principais destinos das exportações de Moçambique foram os Países Baixos e a África do Sul, que concentraram, em média, 51,2% e 17,7% respectivamente, como mostra o Gráfico 9. Nesse período, os Países Baixos reduziram a sua participação em quase 20 pontos percentuais, ou seja, de 60,9% do total das vendas externas de Moçambique, em 2004, para 41,6%, em 2009.

A África do Sul aumentou sua presença na pauta moçambicana nesse período: de 14,1% para 21,4% do total das exportações. Na terceira posição como principal mercado de vendas externas de Moçambique aparece a China, que participava com 1,4% da pauta, em 2004, passando para 3,5% em 2009. No conjunto, esses três países somavam quase 80% e 70% da pauta exportadora em 2004 e 2009, respectivamente.

Gráfico 9 - Principais destinos das exportações de Moçambique (2004 e 2009)



Fonte: Comtrade, ONU.

Denota-se ainda que as três próximas posições são ocupadas, na ordem, por Zimbábue, Índia, e Malauí. Esses países, em 2009, respectivamente, participavam com 3,4%, 2,6% e 2,1% do total da pauta exportadora de Moçambique. Verifica-se, entre os principais mercados dos produtos moçambicanos, somente um único país pertencente às Américas, os Estados Unidos, embora com participação pequena, aproximadamente 0,7% em 2004, passando para 1,9% em 2009.

A principal economia mundial aumentou consideravelmente o valor importado de Moçambique, com taxa média anual de crescimento acima de 32% ao longo do período 2004-2009. Outro país que aumentou as compras de produtos do país africano foi a China. Em 2004, a economia chinesa importava cerca de US\$ 33,4 milhões e, cinco anos mais tarde, esse valor passou para US\$ 74,8 milhões, que significa um crescimento médio anual de 17,5% no período.

As exportações de Moçambique eram muito concentradas em produtos relativamente industrializados, como metais não ferrosos, produção e distribuição de energia elétrica, fumo, abate e preparação de produtos de carne e de pescado, perfazendo mais de 74% do total da pauta das exportações em 2004. Contudo, cinco anos mais tarde, as exportações de Moçambique se diversificaram, com mais de 50% do valor vendido para o mercado mundial sendo de setores que não listavam entre os dez principais.

A Tabela 13 aponta os dez principais setores das exportações de Moçambique, por CNAE três dígitos, em 2004 e 2009. Verificam-se, nos anos analisados, alterações significativas na composição da pauta de exportações; o setor “metalurgia de metais não ferrosos”, por exemplo, que tinha uma participação na pauta de 60%, em 2004, somando US\$ 918,3 milhões, cinco anos mais tarde saiu da lista dos dez principais setores exportadores.

O setor “produção e distribuição de energia elétrica” aparecia na segunda posição, com 6,8% do total da pauta de exportações em 2004, e subiu para o primeiro lugar em 2009, com uma participação de 12,8%, ganhando, portanto, 6 pontos percentuais. Já o setor “abate e preparação de produtos de carne e de pescado” seguiu uma trajetória contrária, ou seja, saiu da terceira classificação, em 2004, com 6,6% da pauta exportadora, e passou para o quinto lugar, com 3,0%, cinco anos mais tarde.

Tabela 13 – Dez principais setores exportadores de Moçambique (2004 e 2009)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2004 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2009 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2009
274	Metalurgia de metais não-ferrosos	918.340.188	61,1%	401	Produção e distribuição de energia elétrica	274.386.679	12,8%
401	Produção e distribuição de energia elétrica	102.251.931	6,8%	160	Fabricação de produtos do fumo	155.828.099	7,3%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	98.819.602	6,6%	011	Produção de lavouras temporárias	104.528.656	4,9%
011	Produção de lavouras temporárias	49.020.656	3,3%	111	Extração de petróleo e gás natural	90.228.630	4,2%
232	Fabricação de produtos derivados	48.403.512	3,2%	151	Abate e preparação de produtos de	63.579.987	3,0%
013	Produção de lavouras permanentes	41.761.158	2,8%	156	Fabricação e refino de açúcar	62.437.320	2,9%
111	Extração de petróleo e gás natural	33.658.790	2,2%	132	Extração de minerais metálicos não-ferrosos	59.399.305	2,8%
156	Fabricação e refino de açúcar	32.469.139	2,2%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	53.623.953	2,5%
021	Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados	22.415.477	1,5%	013	Produção de lavouras permanentes	46.960.189	2,2%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	11.437.978	0,8%	155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	43.984.011	2,0%
	Outros	145.188.408	9,7%		Outros	1.192.212.590	55,5%
	Total	1.503.766.839	100%		Total	2.147.169.419	100%

Fonte: Comtrade, ONU.

Observa-se ainda na Tabela 13 que o destaque ficou por conta do setor “fabricação de produtos do fumo”, que passou a ocupar a segunda posição, com 7,3% do total das exportações de Moçambique em

2009, somando US\$ 155,8 milhões. Esse setor industrial não aparecia na lista dos dez principais setores exportadores do país africano cinco anos antes.

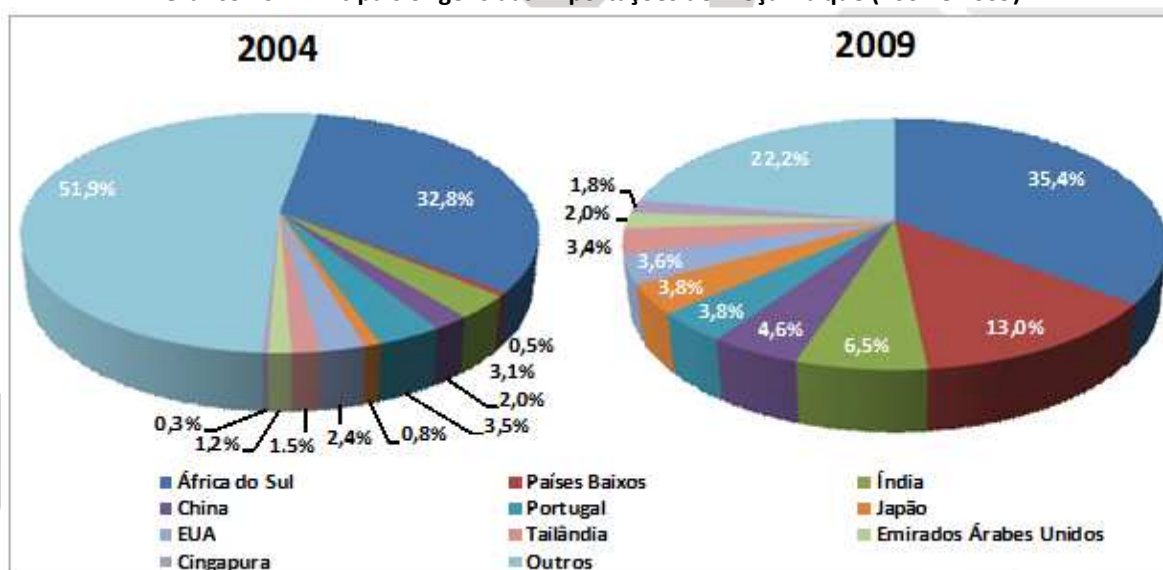
Outros setores que tiveram a sua participação elevada foram “produção de lavouras temporárias” e “extração de petróleo e gás natural”. O primeiro setor passou da sexta colocação, com 2,8% do total da pauta de exportações de Moçambique em 2004, para a terceira, com 4,9%, em 2009. O segundo subiu da sétima classificação, com 2,2%, para a quarta, com 4,2%, ao longo do período.

Por último, o setor industrial de Moçambique, “fabricação e refino de açúcar”, passou de oitavo para sexto maior exportador, com um crescimento de 0,7% na sua posição relativa de 2004 para 2009. Isso significa um aumento médio anual de quase 14%, passando de US\$ 32,4 milhões para US\$ 62,5 milhões.

ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DE MOÇAMBIQUE

Os principais países fornecedores do mercado de Moçambique, em 2004 e 2009, encontram-se, no Gráfico 10. Destaca-se que as importações de Moçambique são consideravelmente concentradas, ou seja, os primeiros quatro países detêm pouco mais de 55% da pauta. A África do Sul constitui-se no maior fornecedor do mercado moçambicano e passou de 32,8%, do total da pauta das importações, em 2004, para 35,4%, em 2009. A segunda posição é ocupada pelos Países Baixos, que apresentaram um forte crescimento de 12,5 pontos percentuais na participação das compras externas de Moçambique, ou seja, passaram de 0,5% para 13% no mesmo período. Isso significa um crescimento médio anual de 117,61%.

Gráfico 10 - Principais origens das importações de Moçambique (2004 e 2009)



Fonte: Comtrade, ONU.

A Índia e a China aparecem na terceira e quarta classificação, com 6,5% e 4,6% do total das compras externas do país africano em 2009, respectivamente. Ambos os países também exibiram uma expressiva taxa média anual de crescimento de 30,9% e 33,8%, respectivamente, no período 2004-2009. A quinta posição é ocupada por Portugal, cuja participação aumentou ligeiramente, passando de 3,4% em 2004, para 3,7% em 2009, com um crescimento médio de 15% ao ano.

O Brasil aparece somente na 17ª posição entre os fornecedores do mercado de Moçambique. Em 2004, a economia brasileira vendeu para o país africano apenas US\$ 15,5 milhões; cinco anos depois, esse valor subiu para US\$ 33,4 milhões. Isso representa um crescimento médio anual de 16,6% ao ano. Por fim, salienta-se que os Estados Unidos, ocupando a sétima posição, e o Brasil são os únicos dois países localizados no continente americano entre os vinte maiores fornecedores de Moçambique.

PRINCIPAIS SETORES IMPORTADORES DE MOÇAMBIQUE

Os dez principais setores importadores de Moçambique, por CNAE de três dígitos, em 2004 e 2009, podem ser observados na Tabela 14. Nota-se que, tanto em 2004 como em 2009, esses dez principais setores representam aproximadamente 40% do total da pauta importadora, portanto, bem menos concentradas que as exportações.

Tabela 14 – Dez principais setores importadores de Moçambique (2004 e 2009)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2004 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2004	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2009 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2009
232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	245.403.101	12,1%	232	Fabricação de produtos derivados do petróleo	446.801.517	11,9%
342	Fabricação de caminhões e ônibus	96.077.295	4,7%	342	Fabricação de caminhões e ônibus	263.507.336	7,0%
155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	93.607.421	4,6%	155	Moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais	173.172.785	4,6%
401	Produção e distribuição de energia elétrica	67.492.452	3,3%	011	Produção de lavouras temporárias	135.094.053	3,6%
011	Produção de lavouras temporárias	66.114.520	3,2%	401	Produção e distribuição de energia elétrica	127.261.338	3,4%
322	Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	51.321.157	2,5%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	109.316.070	2,9%
272	Siderurgia	44.554.563	2,2%	272	Siderurgia	107.483.248	2,9%
334	Fabricação de aparelhos, instrumentos e materiais ópticos, fotográficos e cinematográficos	41.097.219	2,0%	341	Fabricação de automóveis, camionetas e utilitários	103.137.441	2,7%
245	Fabricação de produtos farmacêuticos	40.546.226	2,0%	153	Produção de óleos e gorduras vegetais e animais	84.800.012	2,3%
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	38.723.541	1,9%	292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	83.074.299	2,2%
	Outros	1.249.718.366	61,4%		Outros	2.130.558.570	56,6%
	Total	2.034.655.861	100%		Total	3.764.206.669	100%

Fonte: Comtrade, ONU.

Observa-se ainda que os três principais setores com maior valor de importação continuaram ocupando os mesmos lugares tanto em 2004 como em 2009. Esses setores, por ordem, são “fabricação de produtos derivados do petróleo”, “fabricação de caminhões e ônibus” e “moagem, fabricação de produtos amiláceos e de rações balanceadas para animais”. No conjunto, eles participam com mais de 20% do total importado pelo país africano.

O setor “fabricação de produtos derivados do petróleo” participava, em 2004, com 12,1% do total importado pela economia de Moçambique, somando US\$ 245,4 milhões. Já em 2009, essa participação caiu levemente para 11,9%, mas somando US\$ 446,8, o que significa uma taxa média anual de crescimento de 12,4%. Isso demonstra uma relativa dependência da economia de Moçambique do setor energético mundial. Esse fato é reforçado pela importação de quase 3,4% do total registrado no setor de “produção e distribuição de energia elétrica”, que ocupava, em 2009, a quinta classificação entre os dez principais setores importadores do país africano.

As importações do setor “fabricação de caminhões e ônibus” tiveram um aumento na participação no total da pauta de 4,7% para 7,0%, de 2004 para 2009. Isso se traduz numa taxa média anual de crescimento de 22,4%, no período. O valor registrado, em 2009, foi de US\$ 263,5 milhões. A quarta colocação ficou por conta do setor “produção de lavouras temporárias”, que, em 2009, participava com 3,6% do total da pauta importadora de Moçambique, somando US\$ 135,0 milhões. Esse setor era o quinto colocado cinco anos antes com 3,2%, ganhando, portanto, no período, apenas 0,4 ponto percentual.

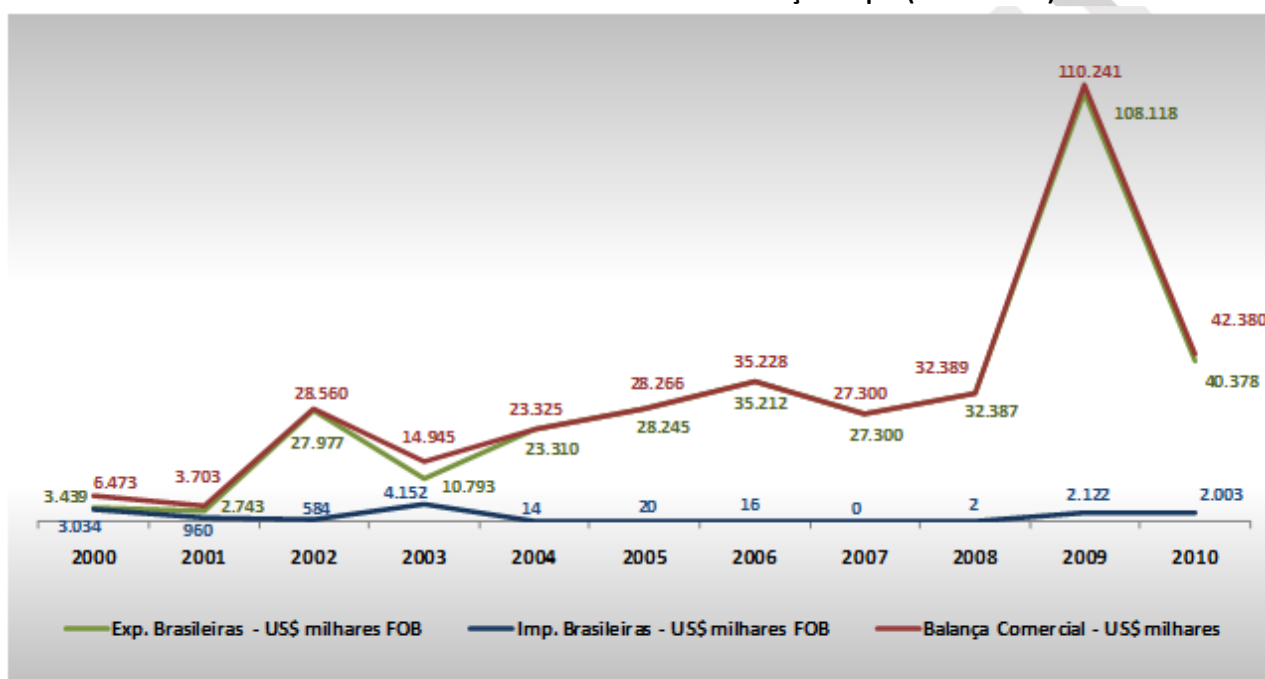
Em síntese, observa-se que o perfil das importações de Moçambique é, essencialmente, composto de petróleo e derivados, energia elétrica, caminhões e ônibus, além de produtos alimentícios. Os produtos classificados como bens de capital aparecem em escala bastante reduzida.

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASIL - MOÇAMBIQUE

CORRENTE DE COMÉRCIO

Entre os anos 2000 e 2010, Moçambique manteve pouca relevância para as exportações brasileiras, como mostra o Gráfico 11. A representatividade do país africano na soma do comércio bilateral apresentou um crescimento médio anual de, aproximadamente, 22,2% ao longo período 2000-2008, passando de US\$ 6,5 milhões para US\$ 32,4 milhões. Já em 2009, houve um aumento extraordinário e recorde no fluxo de comércio bilateral, em torno de 240% em relação ao ano anterior, totalizando US\$ 110,2 milhões. Deve-se considerar que nesse ano a Embraer exportou aviões para Moçambique, promovendo tal desequilíbrio na corrente de comércio. Assim, em 2010, as trocas entre os países retornaram ao patamar de 2008.

Gráfico 11 - Corrente de comércio entre Brasil e Moçambique (2000 a 2010)



Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

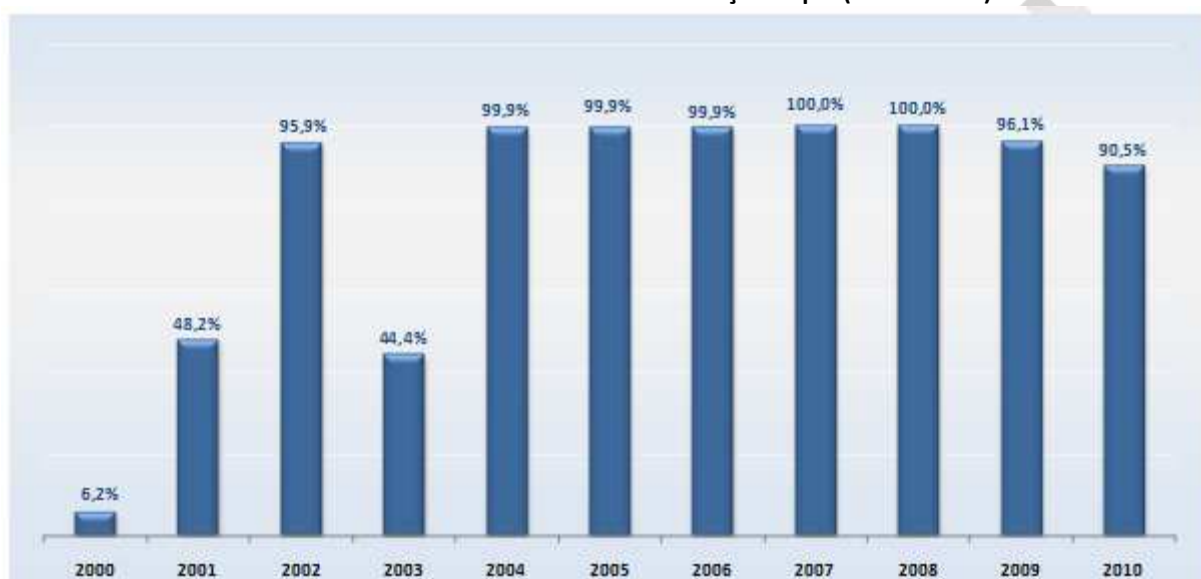
Nota: Balança Comercial refere-se à soma das exportações e importações.

O Gráfico 11 explicita ainda que as exportações brasileiras apresentaram uma trajetória constante de crescimento entre 2003 e 2008, com uma taxa média anual de quase 25%. Entre 2008 e 2009, houve um forte dinamismo das exportações brasileiras, que cresceram 237,5%, passando de US\$ 32,4 milhões para US\$ 108,1 milhões. Já as vendas de produtos oriundos de Moçambique para o Brasil foram praticamente insignificantes ao longo de todo período. A exceção ocorreu em 2003, quando a demanda brasileira por mercadorias do país africano bateu o recorde de US\$ 4,1 milhões. Esse fato contribuiu fortemente para o acúmulo de saldos comerciais favoráveis à economia brasileira.

SALDO COMERCIAL

O Brasil tem sempre obtido saldos positivos na conta corrente de comércio com Moçambique que, no período 2000-2007 somou US\$ 327 milhões, conforme o Gráfico 11. Tal fato é também ratificado pelo Gráfico 12 que, por sua vez, evidencia o quanto o saldo comercial brasileiro representou em relação à corrente de comércio bilateral. Nota-se que, em todos os anos observados, a parcela do saldo foi registrada positivamente, sendo superior a 90% em muitos deles. Apenas nos anos 2000, 2001, e 2003, a representatividade do saldo comercial do Brasil com Moçambique foi menor, com 6,2%, 48,2% e 44,4%, respectivamente. Isso pode ser justificado pelo fato de o Brasil ser um grande produtor e exportador de alimentos, enquanto Moçambique, ao contrário, apresenta escassez desse tipo de produto.

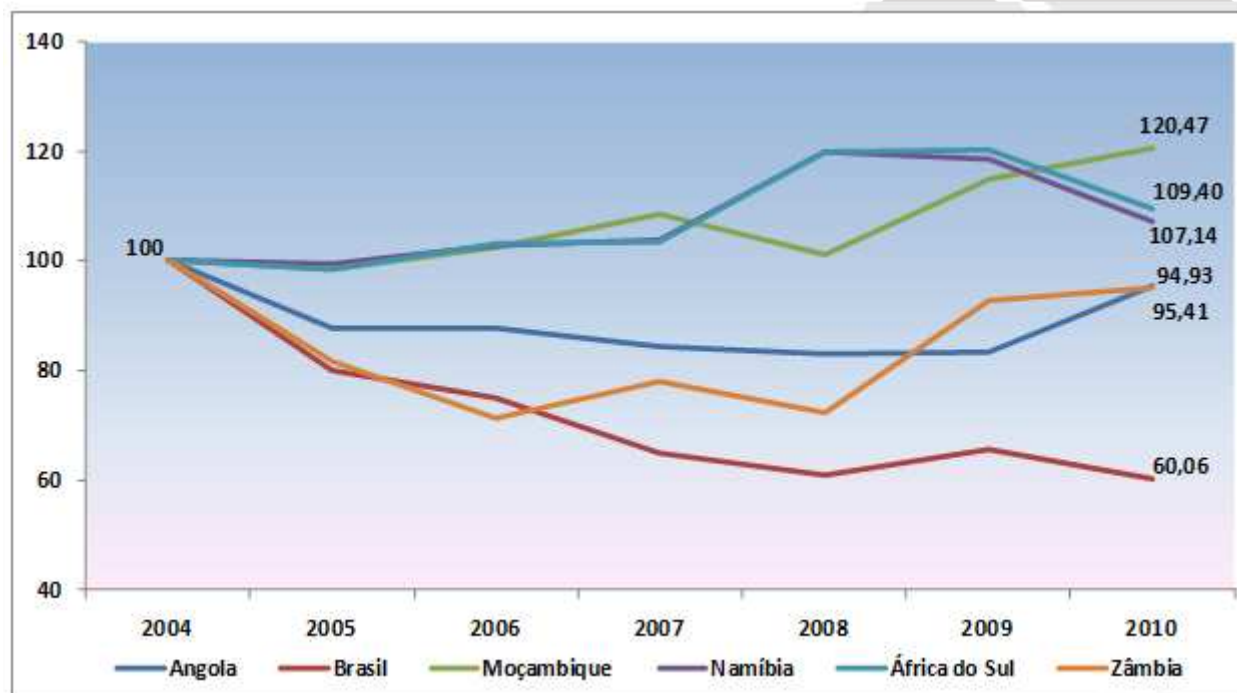
Gráfico 12 - Saldo comercial entre Brasil e Moçambique (2000 a 2010)



Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Um componente que pode ter colaborado para que o crescimento do saldo comercial brasileiro em relação a Moçambique não fosse ainda maior é a valorização da taxa de câmbio real desses dois países *vis-à-vis* ao dólar estadunidense, entre 2004 e 2010. O Gráfico 13 mostra a evolução da taxa de câmbio real das moedas de Angola (*kwanza*), de Moçambique (novo *metical*), da Namíbia (dólar da Namíbia), da África do Sul (*rande*), da Zâmbia (*quacha*) e do Brasil (real). Nota-se que a taxa de câmbio real da moeda de Moçambique praticamente não teve alterações no período 2004-2008, passando a se desvalorizar frente à moeda estadunidense, chegando a mais de 20% até 2010. Por sinal, entre os países analisados, a moeda moçambicana foi a que mais se desvalorizou em relação ao dólar estadunidense entre 2004 e 2010.

Gráfico 13 - Evolução do câmbio real das moedas de Angola, Brasil, Moçambique, Namíbia, África do Sul e Zâmbia frente ao dólar estadunidense (2004 a 2010)



Fonte: Euromonitor Internacional.

Considerando-se o conjunto dos seis países, claramente, a trajetória da valorização real da moeda brasileira entre 2004 e 2010 tendeu a ser mais expressiva, atingindo quase 40%. Em seguida, aparecem as moedas de Zâmbia e África do Sul, com um ganho frente ao dólar estadunidense de pouco mais de 5%. Já as moedas de Angola e Namíbia flutuaram conjuntamente, apresentando uma forte desvalorização real de quase 20% no período 2008-2009, e fecharam 2010 com uma perda menor relativa ao dólar, de aproximadamente 10%.

Enquanto a moeda brasileira valorizou-se em 40% frente ao dólar estadunidense, a moeda moçambicana desvalorizou-se em 20%. Desta forma, há um prejuízo de cerca de 60% de valorização da moeda brasileira frente à moçambicana tendo o dólar como paridade. Isso torna, inevitavelmente, os produtos exportados do Brasil mais caros para aquisição de importadores de Moçambique.

PRINCIPAIS SETORES EXPORTADORES DO BRASIL PARA MOÇAMBIQUE

A Tabela 15 apresenta os setores brasileiros que mais exportaram para Moçambique em 2005 e 2010, segundo a classificação CNAE de três dígitos. Observa-se que as vendas externas brasileiras para aquele mercado foram relativamente concentradas. Os cinco principais setores industriais respondem em média por 60% do total.

Tabela 15 - Dez principais setores exportadores do Brasil para Moçambique (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2005 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor exportado em 2010 (em US\$)	Participação nas exportações totais em 2010
151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	10.938.799	38,7%	151	Abate e preparação de produtos de carne e de pescado	9.234.522	22,9%
158	Fabricação de outros produtos alimentícios	1.910.633	6,8%	295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	4.174.967	10,3%
343	Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	1.871.758	6,6%	158	Fabricação de outros produtos alimentícios	3.737.253	9,3%
361	Fabricação de artigos do mobiliário	1.693.659	6,0%	11	Produção de lavouras temporárias	2.818.925	7,0%
282	Fabricação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	1.347.500	4,8%	343	Fabricação de cabines, carrocerias e reboques	2.076.072	5,1%
295	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção	1.343.674	4,8%	293	Fabricação de tratores e de máquinas e equipamentos para a agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais	2.010.535	5,0%
292	Fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral	1.260.228	4,5%	361	Fabricação de artigos do mobiliário	1.919.899	4,8%
264	Fabricação de produtos cerâmicos	1.043.172	3,7%	264	Fabricação de produtos cerâmicos	1.651.589	4,1%
296	Fabricação de outras máquinas e equipamentos de uso específico	711.329	2,5%	269	Aparelhamento de pedras e fabricação de cal e de outros produtos de minerais não-metálicos	1.006.780	2,5%
251	Fabricação de artigos de borracha	594.645	2,1%	193	Fabricação de calçados	846.834	2,1%
	Outros	5.530.069	19,6%		Outros	10.900.449	27,0%
Total		28.245.466	100%	Total		40.377.825	100%

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Ainda na Tabela 15, a primeira posição dos principais setores exportadores do Brasil para Moçambique era ocupada por “abate e preparação de produtos de carne e de pescado”, com participação relativa, no período de 2005 e 2010, de 38,7% e 22,9%, respectivamente. Esse setor, no entanto, apresentou uma queda expressiva de US\$ 10,9 milhões para US\$ 9,2 milhões, ou seja, de 16% no período. Já o setor “fabricação de outros produtos de alimentos”, que ocupava a segunda posição, com 6,8% em 2005, passou para a terceira posição em 2010, embora tenha aumentado sua participação para 9,3%. O segundo lugar foi assumido pelo setor “fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção”, com 10,3% da pauta. Tal setor cresceu 5,5 pontos percentuais na pauta de 2005 para 2010.

O setor “produção de lavouras temporárias” foi o destaque, assumindo a quarta posição, com 7% da pauta, atingindo US\$ 2,8 milhões em 2010; destaca-se que esse setor sequer aparecia na relação dos dez principais setores exportadores do Brasil para Moçambique em 2005. O setor “fabricação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos” seguiu o sentido contrário. Esse setor ocupava a quinta classificação, em 2005, com 4,8% do total das compras do país africano ao mercado brasileiro e saiu da lista em 2010. Nessa trajetória também seguiram os setores de “fabricação de máquinas e equipamentos de uso geral” e “fabricação de artigo de borracha”, classificados na sétima e décima posições, respectivamente.

Salienta-se, contudo, que houve uma ligeira mudança na composição dos produtos brasileiros enviados ao mercado moçambicano. Houve leve redução na participação, mas aumento em termos de valor nos setores relacionados a alimentos. Esses setores representavam 45,5% do total, com valor de US\$ 12,9 milhões em 2005, e passaram para 38,2%, com valor de US\$ 15,7 milhões em 2010.

PRINCIPAIS SETORES EXPORTADORES DE MOÇAMBIQUE PARA O BRASIL

A Tabela 16 apresenta os dez setores econômicos de Moçambique que mais exportaram para o Brasil em 2005 e 2010, classificados em CNAE de três dígitos. Nota-se que, nesse período, as compras externas brasileira cresceram, em média, 2% ao ano, passando de US\$ 20,3 mil para US\$ 2,0 milhões. A pauta das exportações de Moçambique para o Brasil se concentra em apenas dois ou três segmentos.

Tabela 16 - Dez principais setores importados pelo Brasil de Moçambique (2005 e 2010)

Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2005 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2005	Setor CNAE	Descrição	Valor importado em 2010 (em US\$)	Participação nas importações totais em 2010
243	Fabricação de resinas e elastômeros	19.187	94,5%	160	Fabricação de produtos do fumo	2.000.702	99,9%
142	Extração de outros minerais não-metálicos	600	3,0%	321	Fabricação de material eletrônico básico	1.806	0,1%
201	Desdobramento de madeira	519	2,6%	Total		2.002.508	100%
321	Fabricação de material eletrônico básico	7	0,0%				
Total		20.313	100%				

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Os produtos mais importados pelo Brasil, em 2005, eram pertencentes ao setor de “fabricação de resina e elastômeros”, com participação de mais de 94% do total, mas com um valor de apenas US\$ 19 mil. Já, em 2010, esse setor deixou de compor a lista dos dez principais exportadores. Ainda em 2005 apareciam os segmentos “extração de outros minerais não metálicos” e “desdobramento de madeira”, com 3% e 2,6%, respectivamente; cinco anos depois, esses segmentos industriais deixaram de ocupar a lista dos principais setores exportadores para o mercado brasileiro. A primeira colocação, em 2010, foi assumida pelo segmento “fabricação de produtos do fumo”, somando US\$ 2 milhões, o equivalente a praticamente 100% da pauta das importações brasileiras procedentes de Moçambique.

INDICADORES DE COMÉRCIO BRASIL - MOÇAMBIQUE

Esta seção apresenta um conjunto de indicadores que estão envolvidos nas trocas comerciais internacionais e que também afetam o comércio existente entre Brasil e Moçambique. A sua análise é importante para a compreensão da estrutura das relações comerciais entre esses países. Na abordagem dos indicadores, frequentemente é utilizada a taxonomia “Medida de Intensidade Tecnológica”, empregada para classificar os setores econômicos envolvidos nas trocas comerciais entre dois países. Este estudo adota essa classificação, apresentada na Tabela 17, para mensurar a intensidade tecnológica dos produtos comercializados entre Brasil e Moçambique.

Tabela 17 – Taxonomia da medida de intensidade tecnológica e respectivos setores da economia

Intensidade Tecnológica	Setores da Economia
Produtos Primários	Agrícolas, Minerais e Energéticos
Indústria Intensiva em Recursos Naturais	Indústria Agroalimentar, Indústria Intensiva em Outros Recursos Agrícolas, Indústria Intensiva em Recursos Minerais e Indústria Intensiva em Recursos Energéticos.
Indústria Intensiva em Trabalho ou Tradicional	Bens industriais de consumo não-duráveis mais tradicionais: Têxteis, Confecções, Couro e Calçado, Cerâmico, Produtos Básicos de Metais, entre outros.
Indústria Intensiva em Escala	Indústria Automobilística, Indústria Siderúrgica e os Bens Eletrônicos de Consumo
Fornecedores Especializados	Bens de Capital sob Encomenda e Equipamentos de Engenharia.
Indústria Intensiva em P&D	Setores de Química Fina (produtos farmacêuticos, entre outros), componentes eletrônicos, Telecomunicação e Indústria Aeroespacial.

Fonte: Holland e Xavier (2004). Nota: Os bens eletrônicos de consumo são especificados em três vertentes: (a) Vídeo – televisores, videocassete e câmera de vídeo; (b) Áudio – rádio, auto-rádio, cd *player*, toca-discos, sistema de som etc.; (c) Outros Produtos – microondas, calculadoras, aparelhos telefônicos, geladeiras, instrumentos musicais, etc.

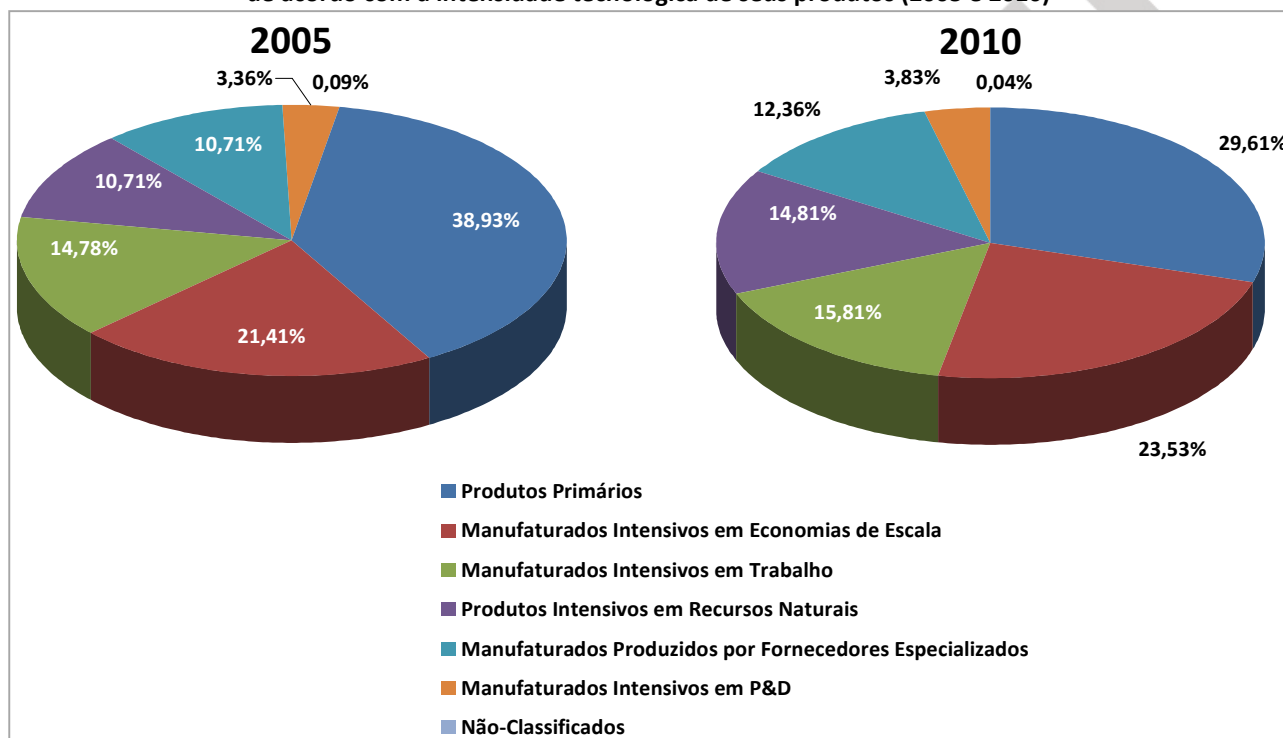
A análise das exportações brasileiras para Moçambique, em 2010, mostra uma concentração em produtos primários (29,6%) e produtos intensivos em economias de escala (23,5%), respondendo por mais da metade das exportações, conforme o Gráfico 14. Embora ainda apresente a maior participação na pauta, os produtos primários tiveram uma queda expressiva em relação a 2005, quando representavam 38,9% das exportações brasileiras.

O desempenho dos produtos primários é explicado pela redução significativa das exportações do setor “abate e preparação de produtos de carne e de pescado”, que passou de uma participação de 38,7% no total exportado em 2005, para apenas 22,9% em 2010. Apesar da queda relativa, com os US\$ 9,2 milhões exportados nesse último ano, esse setor se manteve como o principal setor de exportação do Brasil para Moçambique. Em contrapartida, durante o período 2005-2010, houve um pequeno aumento da

participação de produtos intensivos em economias de escala, cuja representatividade na pauta exportadora brasileira elevou-se de 21,4% (em 2005) para 23,5% (em 2010).

Vale destacar ainda a elevação relativa das vendas brasileiras de produtos intensivos em recursos naturais. Em 2005, esses produtos representavam 10,7% da pauta de exportação do país para Moçambique, ou seja, US\$ 3 milhões, enquanto, em 2010, sua representatividade aumentou para 14,8%, portanto, US\$ 5,9 milhões. Essa situação foi provocada, principalmente, pela elevação das exportações brasileiras do setor “fabricação de outros produtos alimentícios”, que passou de uma participação de US\$ 1,9 milhão, ou 6,8% do total, em 2005, para US\$ 3,7 milhões, ou 9,3% do total, em 2010.

Gráfico 14 – Composição das exportações brasileiras para Moçambique de acordo com a intensidade tecnológica de seus produtos (2005 e 2010)



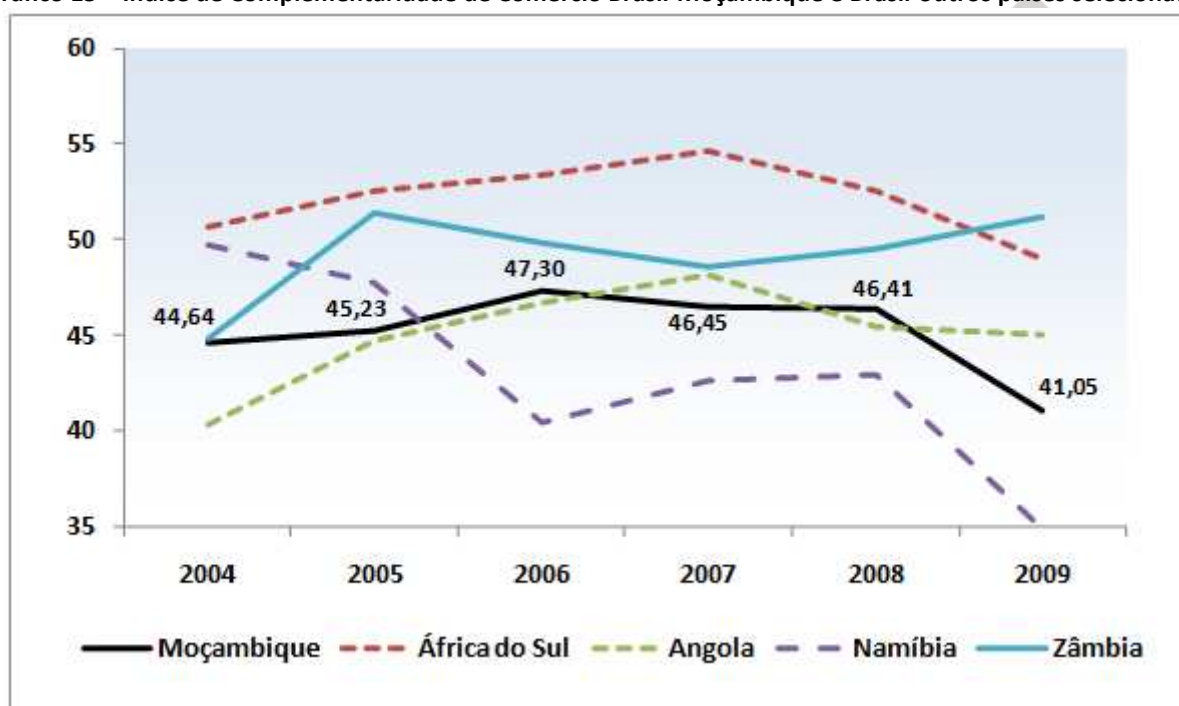
Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Apresentada a intensidade tecnológica dos setores econômicos no intercâmbio comercial entre Brasil e Moçambique, destacam-se a seguir os indicadores de comércio entre esses dois países. Para efeito de comparação com os países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), foram incluídos também os dados de outros países africanos, como África do Sul, Angola, Namíbia e Zâmbia.

ÍNDICE DE COMPLEMENTARIDADE DE COMÉRCIO (ICC)

O Índice de Complementaridade de Comércio (ICC) fornece informações sobre as perspectivas de integração comercial entre dois países. Entre Brasil e Moçambique, o ICC é obtido comparando-se a pauta de exportações brasileira com a pauta de importações moçambicana. Por meio dessa comparação, é possível verificar em que medida os produtos exportados pelo Brasil para o mundo coincidem com os produtos importados por Moçambique. Um índice igual a zero significa que não há complementaridade entre as importações e as exportações dos países analisados. Em contrapartida, se esse índice for igual a 100, quer dizer que as pautas são perfeitamente complementares, ou seja, que um país exporta para o mundo exatamente o que o outro importa deste.

Gráfico 15 – Índice de Complementaridade de Comércio Brasil-Moçambique e Brasil-outros países selecionados



Fonte: Comtrade, ONU.

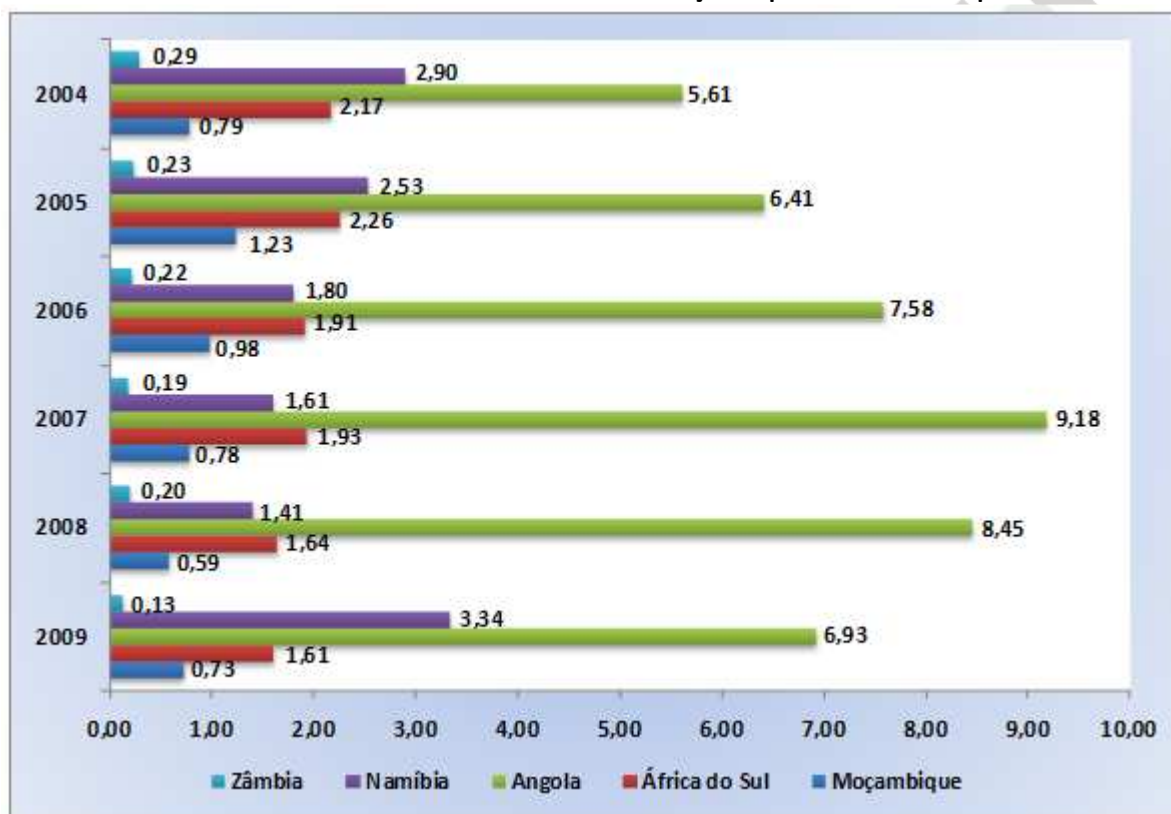
No período 2004-2009, o valor do ICC entre Brasil e Moçambique declinou de 44,6 para 41,0, o que indica redução do grau de complementaridade entre esses dois países, conforme o Gráfico 15. Considerando-se os demais países africanos examinados (África do Sul, Angola, Namíbia e Zâmbia), a maior queda do grau de complementaridade ocorreu com a Namíbia, que deixou de apresentar o segundo maior valor do ICC com o Brasil, em 2004, para se tornar o último entre os cinco países, em 2009.

Chama a atenção a situação do Brasil com a Zâmbia, que apresentou o maior crescimento do valor do ICC no período, passando de 44,8, em 2004, para 51,1, em 2009, tornando-se o país africano, dentre os analisados, com o maior grau de complementaridade com o Brasil.

ÍNDICE DE INTENSIDADE DE COMÉRCIO (IIC)

O Índice de Intensidade de Comércio (IIC) determina em que medida o valor das exportações de um país para outro é maior ou menor do que seria esperado, de acordo com a participação do país exportador no comércio mundial. O cálculo desse índice entre Brasil e Moçambique é obtido pela razão entre a participação das exportações brasileiras nas importações moçambicanas e a participação das exportações brasileiras no resto do mundo. Um valor superior à unidade significa que as exportações brasileiras para o mercado de Moçambique são maiores do que seria de se esperar a partir do *market-share* do Brasil no comércio mundial. A análise da evolução desse índice ao longo do tempo mostra se os dois países estão apresentando maior ou menor tendência de comercializar entre si. Além disso, quanto maior o indicador, maior a intensidade de trocas entre os parceiros.

Gráfico 16 – Índice de Intensidade de Comércio entre Brasil-Moçambique e Brasil-outros países selecionados



Fonte: Comtrade, ONU.

Na série do IIC do Brasil com Moçambique, entre 2004 e 2009, conforme o Gráfico 16, encontram-se valores inferiores a 1 em todos os anos, à exceção de 2005, quando chegou a 1,23. Portanto, a intensidade de comércio Brasil-Moçambique foi geralmente inferior à média brasileira ao longo do período, chegando a 0,73, em 2009. Em relação aos demais países africanos, a intensidade de comércio Brasil-Moçambique tem se mantido entre as mais baixas, sendo superada por Angola, Namíbia e África do Sul durante todo o período examinado. Por sinal, com esses três países, o Brasil manteve uma intensidade de

comércio superior àquela observada com o mundo ao longo do período. O caso de maior IIC entre Brasil e os países africanos selecionados ocorre com Angola, cuja intensidade comercial atingiu 6,9, em 2009, acima daquela verificada em 2004, que foi de 5,6. A intensidade de comércio com Moçambique superou apenas àquela com a Zâmbia, que se situou sempre próxima a zero. Vale ressaltar ainda que em apenas dois (Angola e Namíbia) dos cinco países africanos houve uma elevação do IIC entre 2004 e 2009.

A queda do IIC com Moçambique mostra que o esforço brasileiro de intensificar a relação comercial em direção a outros mercados não teve sucesso nesse país. No entanto, entre 2004 e 2009, essa estratégia funcionou para a maioria dos países africanos e asiáticos, com a participação da África¹¹¹ e da Ásia¹¹² no total das vendas do Brasil, aumentando de 4,4% para 5,7%, e de 15,1% para 26,3%, nessa ordem. Enquanto isso, o então principal destino das exportações do Brasil em 2004, os Estados Unidos, teve uma queda significativa em sua representatividade, passando de 20,8% para 10,2%, no mesmo período. Deve-se ressaltar que o IIC com um determinado país pode declinar, ainda que a participação brasileira em suas importações aumente, desde que o ganho da participação das exportações brasileiras nos demais países do mundo for superior àquela verificado no país em questão. No entanto, esse não foi o caso, pois a participação das exportações brasileiras nas importações de Moçambique declinou de 1,4% para 1,1% ao longo do período, mostrando a perda de espaço do país naquele mercado.

ÍNDICE DE DIVERSIFICAÇÃO/CONCENTRAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES – ÍNDICE DE HERFINDAHL-HIRSCHMAN (HHI)

O Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) indica se o valor das exportações de um país está concentrado em poucos produtos. Países com HHI menor do que 1000 são considerados com baixa concentração, ou seja, o valor de suas exportações não está concentrado em alguns produtos. Países com HHI entre 1000 e 1800 são considerados de concentração moderada, e países com HHI superior a 1800 apresentam uma situação em que a pauta exportadora está concentrada em poucos setores.

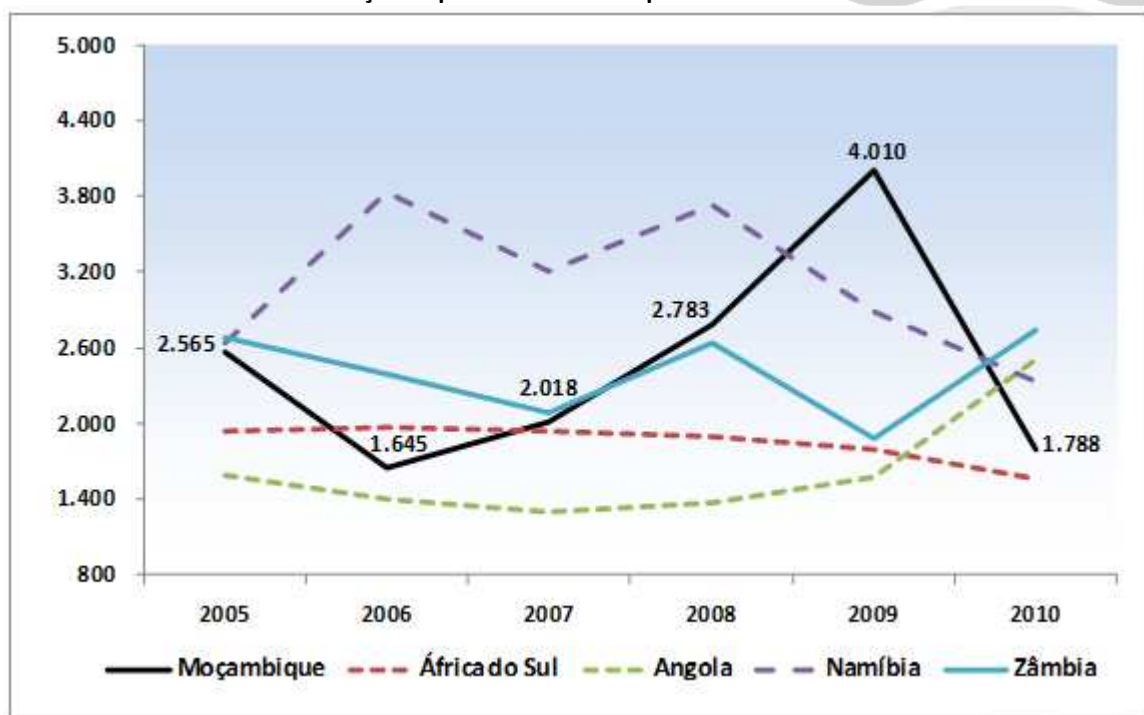
Os países em desenvolvimento possuem frequentemente um índice de concentração de exportações bastante elevado. Ainda que suas pautas exportadoras possam apresentar alguma diversificação, o valor de suas exportações está concentrado em poucos produtos primários, em geral, *commodities*, cujos preços tendem a oscilar fortemente em horizontes temporais longos, o que deixa as economias desses países muito expostas às mudanças que ocorrem no cenário internacional.

¹¹¹ África exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do Alice-Web.

¹¹² Ásia exclusive Oriente Médio, de acordo com a classificação do Alice-Web.

Quanto maior for o valor do índice de concentração das exportações de um país, maior também será sua dependência em relação aos diferentes contextos mundiais.

Gráfico 17 - Indicador de concentração ou diversificação das exportações (Índice de Herfindahl-Hirschman) entre Brasil-Moçambique e Brasil-outros países africanos selecionados



Fonte: Comtrade, ONU.

A análise do HHI, conforme já era possível perceber pelo exame da pauta de exportações brasileiras para Moçambique, é concentrada, com o valor médio para o indicador situando-se próximo a 2500 pontos no período 2005-2010, embora tenha apresentado uma queda expressiva em 2010, chegando a 1788, conforme o Gráfico 17. Essa constatação condiz com a configuração da pauta de exportações brasileiras para aquele país ao longo do período. Tanto no primeiro como no último ano examinado, os cinco principais produtos importados, por classificação CNAE três dígitos, representavam mais de 50% das exportações brasileiras para Moçambique. Vale destacar que, mesmo em 2010, quando o nível de concentração já havia caído, 33,2% das vendas brasileiras para Moçambique ainda se concentravam em apenas dois setores: “abate e preparação de produtos de carne e de pescado” (22,9%) e “fabricação de máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção” (10,3%).

Na maioria dos anos examinados, o valor do índice para Moçambique se manteve abaixo daqueles apresentados para os demais países africanos, à exceção de Angola, que se situaram, geralmente, acima de 2000 pontos. Assim como ocorreu com Moçambique, o HHI do comércio brasileiro com África do Sul e Namíbia declinou entre 2005 e 2010, ao passo que com Angola e Zâmbia cresceu, levando Angola a apresentar o maior índice de concentração das exportações brasileiras entre os países africanos

selecionados em 2010. Seguindo os limites estabelecidos acima, o grau de concentração das exportações brasileiras para todos os países africanos, com exceção da África do Sul, seria concentrado, enquanto para este seria moderadamente concentrado em 2010 (1569 pontos). Ou seja, nos mercados africanos, as exportações brasileiras apresentam um elevado grau de concentração e, geralmente, em *commodities*, cujas fortes oscilações de preços deixam o país mais exposto a turbulências no cenário internacional.

ÍNDICE DE COMÉRCIO INTRASSETOR INDUSTRIAL

O Índice de Comércio Intra-setor Industrial mostra a dinâmica do comércio exterior entre países que têm em comum um mesmo setor produtivo. Supondo que países A e B tenham indústrias automobilísticas desenvolvidas, essas indústrias, apesar de poderem ser competidoras no cenário internacional, são, na verdade, parceiras. Peças de veículos produzidas em grande escala no país A abastecem, não apenas o mercado interno, mas também o país B. Indústrias do país B que são especialistas na fabricação de determinados itens automotivos suprem tanto os automóveis locais quanto os do país A. Assim, as indústrias de ambos os países cooperam entre si, gerando o chamado *comércio intra-setor industrial*. Dessa forma, mesmo que não haja complementaridade no comércio entre os dois países, as trocas entre eles podem ser elevadas devido à existência de comércio intra-setor industrial.

É essa modalidade de comércio que explica, por exemplo, porque o valor de trocas comerciais entre os países desenvolvidos que possuem estruturas econômicas similares, centradas em produtos com maior conteúdo tecnológico, é mais alto que o valor de trocas comerciais entre os países subdesenvolvidos e em desenvolvimento que, em geral, exportam produtos primários ou intensivos em trabalho. O índice de comércio intra-setor industrial pode variar entre 0 e 1. Se esse indicador alcançar um valor igual à unidade, o comércio será intra-setorial. Em contrapartida, se o valor for igual a zero, o comércio será *tipicamente inter-setorial*, ou seja, os países apresentariam uma diversidade em sua pauta comercial, ou seja, um bem comercializável ou é importado ou é exportado, mas não ambos. De maneira geral, quando o índice for maior do que 0,5 prevalece o comércio intra-setorial, caso contrário o comércio bilateral será inter-setorial.

A Tabela 18 mostra os produtos que integram a pauta de comércio intra-setor industrial entre Brasil e Moçambique.¹¹³ Dado o perfil, centrado em produtos primários e intensivos em recursos naturais, e o próprio estágio de desenvolvimento industrial de Moçambique, o escopo para a existência de comércio intra-setor industrial entre os dois países é muito reduzido. Assim, os setores econômicos nos quais predominou o comércio intra-setor industrial, representados por códigos CNAE dois dígitos (14 e 32), tiveram uma participação irrisória nas exportações do Brasil para o mercado de Moçambique em 2010,

¹¹³ A classificação empregada no cálculo do índice de comércio intra-setorial é a CNAE versão 1.0 detalhada em três dígitos.

somando apenas US\$ 212 mil, ou 0,5% do total. Além disso, na maior parte do período examinado, o comércio intrasetor industrial simplesmente não ocorreu nesses setores.

Tabela 18 – Comércio Intrasetor Industrial Brasil-Moçambique

CNAE	Descrição	2005	2006	2007	2008	2009	2010
14	Extração de minerais não-metálicos	0,03	-	-	-	0,57	-
142	Extração de outros minerais não-metálicos	0,03	-	-	-	0,86	-
32	Fabricação de material eletrônico e de aparelhos e equipamentos de comunicações	0,00	-	-	-	0,00	0,02
321	Fabricação de material eletrônico básico	0,03	-	-	-	0,11	0,60

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO EXPORTADORA (IEE)

Na relação comercial entre dois países Índice de Especialização Exportadora (IEE) aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. Neste estudo, esse índice compara a participação das exportações de determinados setores brasileiros para o mundo com a participação das exportações moçambicanas dos mesmos setores para o mundo. Um valor do IEE superior a 1 sugere que, no setor analisado, o Brasil tem vantagem de especialização exportadora em relação a Moçambique.

A ideia é que se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B. No entanto, esse indicador só faz sentido se analisado junto ao índice de complementaridade entre os dois países. Isso porque a especialização exportadora aumenta o potencial de venda do país A para o país B, mas é preciso, sobretudo, que o país B necessite adquirir o produto exportado pelo país A.

Tabela 19 – Índice de especialização exportadora de Moçambique perante o Brasil

Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações de Moçambique	Participação do Brasil nas importações moçambicanas do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações moçambicanas do setor
Extração de petróleo e gás natural	1,45	90,20	0,00%		Emirados Árabes Unidos	85,9%
Extração de minério de ferro	968.284,45	89,94	0,00%		Portugal	100,0%
Laticínios	22,24	52,96	0,60%	6,03%	África do Sul	44,8%
Fabricação e refino de açúcar	1,88	89,53	0,18%	0,30%	África do Sul	38,7%
Fiação	9,45	59,47	0,02%		África do Sul	41,0%
Fabricação de tecidos e artigos de malha	50,65	53,13	0,01%	0,50%	África do Sul	50,7%
Curtimento e outras preparações de couro		52,38	0,00%		África do Sul	55,9%
Fabricação de produtos de madeira, cortiça e material trançado - exceto móveis	1,58	68,71	0,22%	0,11%	África do Sul	56,1%
Fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão	33,99	50,87	0,50%	0,94%	África do Sul	69,3%
Fabricação de artefatos diversos de papel, papelão, cartolina e cartão	6,40	61,91	0,30%	1,49%	África do Sul	50,6%
Coquearias		85,61	0,00%		África do Sul	88,6%
Fabricação de produtos derivados do petróleo	5,07	91,32	11,87%	0,00%	África do Sul	37,8%
Fabricação de resinas e elastômeros	227,10	61,99	0,71%		África do Sul	31,4%

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

Tabela 19 – Índice de especialização exportadora de Moçambique perante o Brasil (continuação)

Descrição	IEE 2009	ICC 2009	Participação do setor nas importações de Moçambique	Participação do Brasil nas importações moçambicanas do setor 2009	Principal Fornecedor	Participação do principal fornecedor nas importações moçambicanas do setor
Fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos	382,22	64,91	0,09%	0,00%	Japão	28,2%
Fabricação de produtos farmacêuticos	8,81	52,39	1,23%	1,99%	Índia	44,1%
Fabricação de defensivos agrícolas	314,55		0,18%	0,47%	África do Sul	59,4%
Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes, lacas e produtos afins	45,99	62,51	0,39%	0,11%	África do Sul	67,2%
Fabricação de artigos de borracha	42,13	60,35	0,88%	1,20%	África do Sul	54,4%
Fabricação de produtos de plástico	5,53	52,45	1,37%	0,49%	África do Sul	46,3%
Fabricação de artefatos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e estuque	10,36	54,64	0,09%	13,77%	África do Sul	40,2%
Fabricação de produtos cerâmicos	50,33	54,09	0,54%	11,54%	China	26,4%
Fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada	2,62	74,17	1,04%	0,13%	África do Sul	65,8%
Fabricação de tanques, caldeiras e reservatórios metálicos	2,64	68,78	0,14%		África do Sul	46,1%
Fabricação de armas, munições e equipamentos militares		53,59	0,00%		Portugal	71,3%
Fabricação de máquinas para escritório	4,22	67,81	0,23%	0,11%	África do Sul	25,3%
Fabricação de máquinas e equipamentos de sistemas eletrônicos para processamento de dados	8,78	57,61	1,10%	0,34%	África do Sul	60,6%
Fabricação de equipamentos para distribuição e controle de energia elétrica	14,91	81,33	0,53%	0,15%	África do Sul	56,8%
Fabricação de fios, cabos e condutores elétricos isolados	17,45	63,38	0,71%	0,01%	África do Sul	34,2%
Fabricação de pilhas, baterias e acumuladores elétricos	20,15	65,64	0,38%		África do Sul	59,3%
Fabricação de lâmpadas e equipamentos de iluminação	4,19	50,86	0,21%	0,01%	África do Sul	41,6%
Fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias	58,84	52,26	0,05%	0,22%	África do Sul	70,2%
Fabricação de aparelhos e equipamentos de telefonia e radiotelefonia e de transmissores de televisão e rádio	12,27	97,88	1,16%	0,07%	África do Sul	22,4%
Fabricação de aparelhos receptores de rádio e televisão e de reprodução, gravação ou amplificação de som e vídeo	2,54	65,96	0,31%	0,14%	África do Sul	41,1%
Fabricação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados à automação industrial e controle do processo produtivo	30,18	100,00	0,02%	0,39%	África do Sul	54,7%
Fabricação de automóveis, caminhonetas e utilitários	59,11	76,60	2,74%	0,00%	Japão	54,1%
Fabricação de peças e acessórios para veículos automotores	59,75	61,43	0,68%	1,08%	África do Sul	50,2%
Construção, montagem e reparação de veículos ferroviários	16,98	56,78	0,23%		Índia	58,1%
Fabricação de artigos do mobiliário	88,66	55,99	0,69%	4,91%	África do Sul	44,6%
Atividades cinematográficas e de vídeo		58,78	0,00%		Portugal	67,6%

Fonte: Brasil. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio.

A Tabela 19 mostra os principais setores em que o Brasil é mais especialista que Moçambique, em 2009. Em todos também há um grau de complementaridade entre a pauta de exportação brasileira e a de importação de Moçambique. No entanto, chama a atenção que poucos setores nos quais o Brasil apresenta um elevado índice de especialização exportadora constam entre os seus principais setores de exportação para Moçambique. Na lista dos dez principais setores exportadores, em 2009, por exemplo, aparecem apenas dois com elevada especialização exportadora do Brasil: “fabricação de artigos do mobiliário” e “fabricação de produtos cerâmicos”, com IEE de 88,6 e 50,3, respectivamente. Os dois setores com maior

especialização exportadora brasileira (“extração de minério de ferro” e “fabricação de fibras, fios, cabos e filamentos contínuos artificiais e sintéticos”) sequer são exportados para aquele país.

Além disso, é possível perceber uma forte concentração das importações de Moçambique em poucos parceiros comerciais, especialmente a África do Sul. Em muitos setores, a participação das exportações sul-africanas nas importações moçambicanas supera os 50%, com destaque para “fabricação de material elétrico para veículos - exceto baterias”, com 70,2%; e “fabricação de papel, papelão liso, cartolina e cartão”, com 69,3%. O principal setor de importação de Moçambique (“fabricação de produtos derivados do petróleo”) também tem a África do Sul como principal fornecedora, com participação de 37,8% nas importações. Em apenas dois setores o Brasil apresenta uma participação nas importações de Moçambique acima de 10%, quais sejam “fabricação de artefatos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e estuque”, com 13,7%, e “fabricação de produtos cerâmicos”, com 11,5%. No entanto, esses setores têm uma participação irrisória nas importações totais do país, não chegando a 1%. Portanto, mesmo que o mercado de Moçambique seja pequeno, há um grande espaço para a expansão das exportações brasileiras naquele país, aproveitando melhor o alto grau de especialização exportadora brasileira, medido pelo IEE.

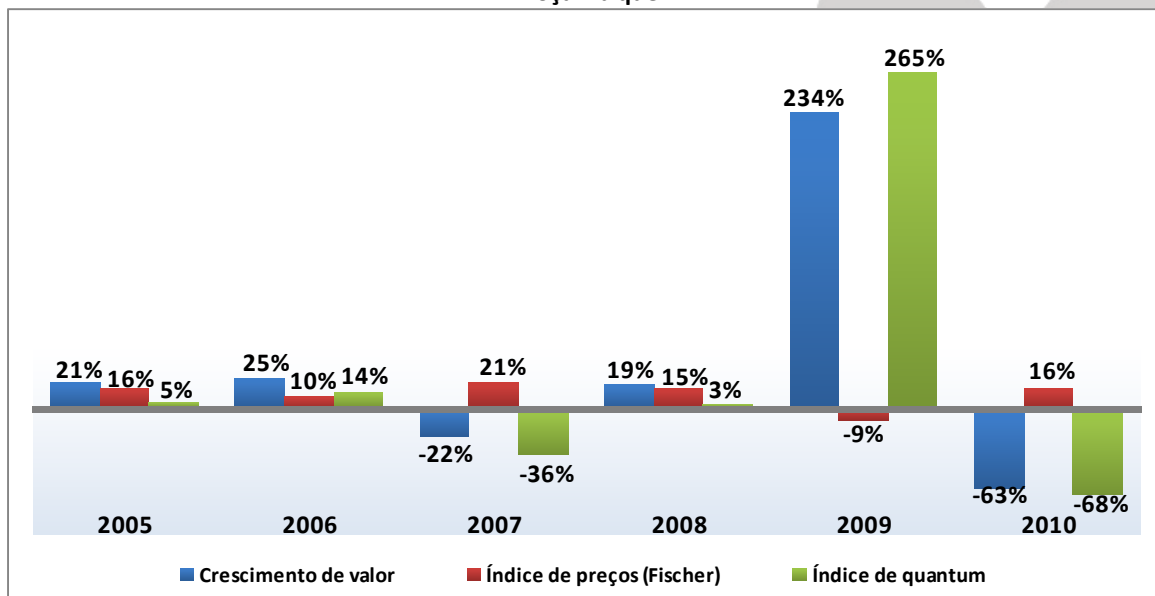
ÍNDICE DE PREÇOS E ÍNDICE DE *QUANTUM*

Neste estudo, o cálculo do Índice de Preços e do Índice de *Quantum* (quantidade) mede, respectivamente, a influência do preço e da quantidade dos produtos exportados no aumento ou na diminuição do valor das exportações brasileiras para o mercado moçambicano. No período 2005-2010, conforme o Gráfico 18, a evolução do valor exportado, na maioria dos anos, teve uma influência mais positiva do comportamento dos preços do que do *quantum* exportado. Chama a atenção, a grande instabilidade do valor das exportações brasileiras ao longo do período, com oscilações significativas ano após ano e, boa parte, podendo ser atribuída ao comportamento do *quantum* exportado. Por sinal, em 2007 e em 2010, houve uma acentuada queda do volume de exportações brasileiras para Moçambique, de 36% e 68%, respectivamente. Apenas em 2006 e 2009, houve um maior dinamismo do *quantum* exportado em relação aos preços.

Em 2009, ano em que a crise financeira internacional teve o maior impacto negativo sobre os fluxos de comércio globais, as exportações brasileiras para Moçambique paradoxalmente cresceram 234%, impulsionadas pela elevação acentuada, de 265%, da quantidade exportada, enquanto os preços caíram 9% - plena influência das exportações de aviões da Embraer para a empresa Linhas Aéreas de Moçambique (LAM). Em 2010, com a recuperação econômica mundial, novamente os preços das exportações foram os maiores protagonistas na relação bilateral entre os países, com aumento de 16%; no entanto, isso não foi

suficiente para manter uma trajetória de crescimento do valor exportado pelo Brasil, que registrou uma queda de 63%, devido à redução de 68% da quantidade exportada. Essa grande volatilidade das exportações brasileiras para Moçambique reflete tanto o baixo valor como a pouca diversidade das vendas externas do Brasil para o mercado moçambicano.

Gráfico 18 – Crescimento de Valor, Índice de Preços e Índice de *Quantum* das exportações brasileiras para Moçambique



Fonte: Comtrade, ONU.

O maior dinamismo dos preços de exportação em relação à quantidade exportada para Moçambique no período examinado reflete o perfil da pauta de exportação do Brasil para aquele país, baseado principalmente em produtos primários que, à exceção de 2009, têm mostrado uma forte elevação de preços no mercado internacional.

INTRODUÇÃO À METODOLOGIA DE SELEÇÃO DE OPORTUNIDADES COMERCIAIS

As oportunidades para os exportadores brasileiros no mercado moçambicano foram identificadas por meio de uma metodologia desenvolvida pela Apex-Brasil que pode ser encontrada no Anexo 1. Aqui são apresentados apenas os conceitos que serão utilizados mais à frente.

O primeiro passo da metodologia consiste em levantar os produtos que Moçambique importou de todo o mundo entre 2002 e 2009.¹¹⁴ Cruzando-se esses produtos com aqueles que o Brasil exportou¹¹⁵ para Moçambique nesse período, faz-se a seguinte separação:

Produtos brasileiros com exportações incipientes – são aqueles em que:

- a participação brasileira nas importações moçambicanas é muito baixa; e/ou
- as exportações brasileiras para Moçambique não são contínuas.¹¹⁶

Para que os produtos com essas características possam ter oportunidades em Moçambique é preciso também que:

- o Brasil seja especialista¹¹⁷ em sua exportação; e
- exista complementaridade entre a pauta exportadora brasileira e a pauta importadora moçambicana, ou seja, Moçambique importa os produtos que o Brasil deseja exportar; e
- as importações moçambicanas desses produtos estejam crescendo.

A conjunção desses requisitos indica que há chances para as exportações brasileiras desses produtos, mas elas precisam ser trabalhadas, numa estratégia de abertura do mercado moçambicano.

- **Produtos brasileiros com exportações expressivas** – são aqueles cuja participação nas importações moçambicanas é significativa e cujas vendas são contínuas. Os grupos de produtos com exportações expressivas são classificados em cinco categorias:

¹¹⁴ O período da análise vai de 2004 a 2009. Como 2009 foi um ano de crise, com grande queda no comércio exterior, sua irregularidade foi suavizada, neste trabalho, com a utilização de médias geométricas de três anos. Desse modo, os valores de 2009 referem-se à média dos anos 2007, 2008 e 2009. O mesmo procedimento foi adotado para os anos anteriores.

¹¹⁵ Aqui se consideram os dados das importações oriundas do Brasil e realizadas pelo país analisado.

¹¹⁶ Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior.

¹¹⁷ Na relação comercial entre dois países, o indicador de especialidade exportadora aponta se o país A é mais especialista na exportação de determinado produto do que o país B. A ideia é que, se um país é mais especialista do que o outro, existe oportunidade de comércio entre eles, com o país A exportando para o país B.

- **Consolidado:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estão bem posicionados no mercado moçambicano e têm uma situação confortável em relação aos seus principais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é a de manutenção do espaço já conquistado;
- **Em risco:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que já estiveram consolidados no mercado moçambicano e, hoje, ainda têm uma participação significativa, mas vêm perdendo, ano após ano, espaço para os concorrentes. O esforço dos exportadores brasileiros deve ser para retomar o espaço perdido ou, ao menos, reduzir a velocidade com que o Brasil perde participação para seus concorrentes;
- **Em declínio:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que nunca estiveram consolidados em Moçambique e vêm perdendo participação nesse mercado. Aqui as oportunidades para os exportadores brasileiros são menos interessantes;
- **A consolidar:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros que ainda não são consolidados em Moçambique, mas que estão crescendo naquele mercado em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Aqui estão as melhores oportunidades para os exportadores brasileiros;
- **Desvio de comércio:** é o caso dos grupos de produtos brasileiros cujas exportações para Moçambique crescem menos que as do principal concorrente, apesar de o Brasil ser mais especialista na exportação desses produtos do que esse concorrente. Isso pode acontecer devido à existência de acordos comerciais, proximidade geográfica, entre outros fatores que privilegiam o principal concorrente brasileiro. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que vão além da promoção comercial.

Nas vendas do Brasil para Moçambique, registra-se um grande número de produtos classificados como “exportações incipientes”, totalizando 94,95%, enquanto aqueles classificados como “exportações expressivas” somam apenas 5,05%. Contudo, o valor das “exportações expressivas” realizadas pelo Brasil é bem superior ao das “incipientes”, somando US\$ 102,48 milhões e US\$ 5,63 milhões, respectivamente, como mostra a Tabela 20.

Tabela 20 - Classificação das exportações dos produtos brasileiros importados por Moçambique

Classificação	Quantidade de SH6	Quantidade de SH6 (%)	Importações totais de Moçambique em 2009 (US\$)	Importações totais de Moçambique em 2009 (%)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (%)
Expressivo	263	5,05	393.408.451	8,58	102.482.285	94,79
Incipiente	4.940	94,95	4.193.910.876	91,42	5.636.111	5,21
Total	5.203	100,00	4.587.319.327	100,00	108.118.396	100,00

Fonte: Comtrade, ONU.

A fim de apresentar as oportunidades de exportação para o mercado moçambicano, os grupos de produtos brasileiros foram organizados em quatro grandes complexos: 1) alimentos, bebidas e agronegócios; 2) casa e construção; 3) máquinas e equipamentos; 4) moda.

Há produtos que permeiam mais de um complexo ou não se encaixam especificamente em nenhum. Por isso, são classificados no complexo *multissetorial*. Em cada complexo são apresentados os grupos com exportações incipientes e expressivas.

Muito além, apresentam-se as oportunidades para realização de negócios brasileiros em alguns segmentos de exportações de *serviços e economia criativa*, considerando informações, em especial, da UNCTAD. Para o caso específico da promoção do Brasil para realização de contratos para prestação de serviços no exterior, sugere-se a avaliação dos insumos de inteligência comercial como parâmetro para investir no mercado moçambicano em detrimento de outros possíveis ou, ainda, para considerar o país sob uma estratégia regional de exportação de serviços.

ALIMENTOS, BEBIDAS E AGRONEGÓCIOS

De acordo com a ONU, Moçambique contava com mais de 60% da população (14 milhões de pessoas) vivendo na zona rural em 2010. Em 2005, 65,5% da população ocupava a região agrária do país, mas, em 2000, eram quase 70%. Os dados apontam um crescimento anual médio da população rural de 0,75%, entre 2010 e 2015, contra 4,10% da população urbana. O nascimento de cidades e o aumento da urbanização apontam considerável dinamismo no processo de transformação na estrutura social e econômica. No entanto, até 2025, os moçambicanos estarão concentrados na agricultura, que hoje emprega 75% da população economicamente ativa (5,5 milhões de pessoas, sendo 90% mulheres, conforme o Banco Mundial).¹¹⁸ Em 2025, espera-se que a população urbana atinja 50,1% do total.

A alteração da paisagem é lenta e deve ocorrer pelo menos nos próximos 15 anos. Prevalecerá uma dura realidade no país: uma economia baseada na exploração agrícola e na extração mineral. A agricultura representa quase um terço do PIB de Moçambique,¹¹⁹ atingindo aproximadamente US\$ 3,42 bilhões em 2010. Contudo, os agricultores são justamente os que têm as piores remunerações, na maioria das vezes, abaixo do salário mínimo de US\$ 70,00, o que promove a miséria e fome em muitas regiões rurais (mais da metade da população do país vive sob condições abaixo da linha de pobreza¹²⁰ e 21% encontra-se desempregada¹²¹). Vale ressaltar que essa condição de baixíssima renda da população está concentrada entre os negros moçambicanos, que sofrem pelo isolamento físico-geográfico e pela exclusão social da zona rural, a qual contabiliza apenas 16% das mulheres e 56% dos homens alfabetizados. Os indianos e os árabes, etnias importantes da população local, possuem renda média mensal bem superior ao salário mínimo e se localizam, prioritariamente, na zona urbana litorânea (maior concentração na capital do país).

De acordo com o Banco Africano de Desenvolvimento (BAD), alguns dos desafios no setor agrícola são melhorar o sustento da comunidade e colocar o povo a par dos processos de desenvolvimento local. Isso já foi parcialmente cumprido por meio da redução do êxodo da população rural de 90%, em 1975, para 60% em 2005. Essa situação também pode ser melhorada, dando às mulheres maior acesso a terra, já que cerca de 53% do trabalho é prestado por elas, enquanto cerca de 80% das explorações são controladas pelos homens. Outro desafio é a necessidade de aumentar o uso da terra, que foi reduzido de 12,5%, em 1970, para 5% em 2005. O setor agrícola deve também fortalecer as associações de produtores para aumentar os benefícios aos agricultores que ligam cadeias de abastecimento de alimentos e de alto valor, com potencial de orientar a oferta para a exportação.

¹¹⁸ Dados da população no setor agrícola e setor não agrícola obtidos pelo censo de 2007, elaborado pelo Instituto Nacional de Estatísticas do Governo de Moçambique.

¹¹⁹ De acordo com o Banco de Desenvolvimento Africano, a produção agrícola (destaque para algodão, tabaco, açúcar e caju) representa 31% do PIB do país, sendo também responsável por 21% das receitas do governo local.

¹²⁰ Pessoas que sobrevivem abaixo da linha de pobreza têm menos de US\$ 1,00 por dia. Entre 2008 e 2009, 57% da população pobre do país estava localizada na parte rural, que ainda contava com 12% desse grupo de pessoas em situação de extrema pobreza e em situações precárias para acesso às necessidades básicas, como saúde, alimentação e educação.

¹²¹ Informações disponíveis em: <www.sadctrade.org/tpr/mozambique>.

O BAD aponta a necessidade de transformar a atual estrutura de agricultura de subsistência (menos de três hectares) para um ambiente agrícola com características empresariais (mais de dez hectares) e subsequente aumento da produtividade (de 300 kg/ha para mais de 2000 kg/ha de alimentos). Para atingir tais objetivos, os investimentos devem priorizar a investigação e apoio aos agricultores de subsistência, em particular mulheres. Recursos também são necessários para construir infraestrutura (em especial sistemas de irrigação, já que apenas 5,3% das explorações agrícolas moçambicanas os utilizam) para fornecer acesso a mercados e aumentar a capacidade de absorver tecnologias. Redes de estradas rurais devem ser melhoradas para permitir que as comunidades possam participar da expansão da economia, já que grande parte do país ainda está sem acesso rodoviário. Em 2006, as indicações eram de que entre 10 a 12 mil quilômetros de estradas rurais de acesso ainda precisavam ser melhoradas ou reconstruídas.

A agricultura de subsistência está baseada em cinco culturas: arroz, mandioca, *mapira* (espécie de sorgo encontrado na região), *mexoeira* (cereal típico da África) e milho. A Figura 6 aponta a distribuição das culturas pelo país. Observa-se concentração de milho ao sul e de mandioca e *mapira* ao norte.

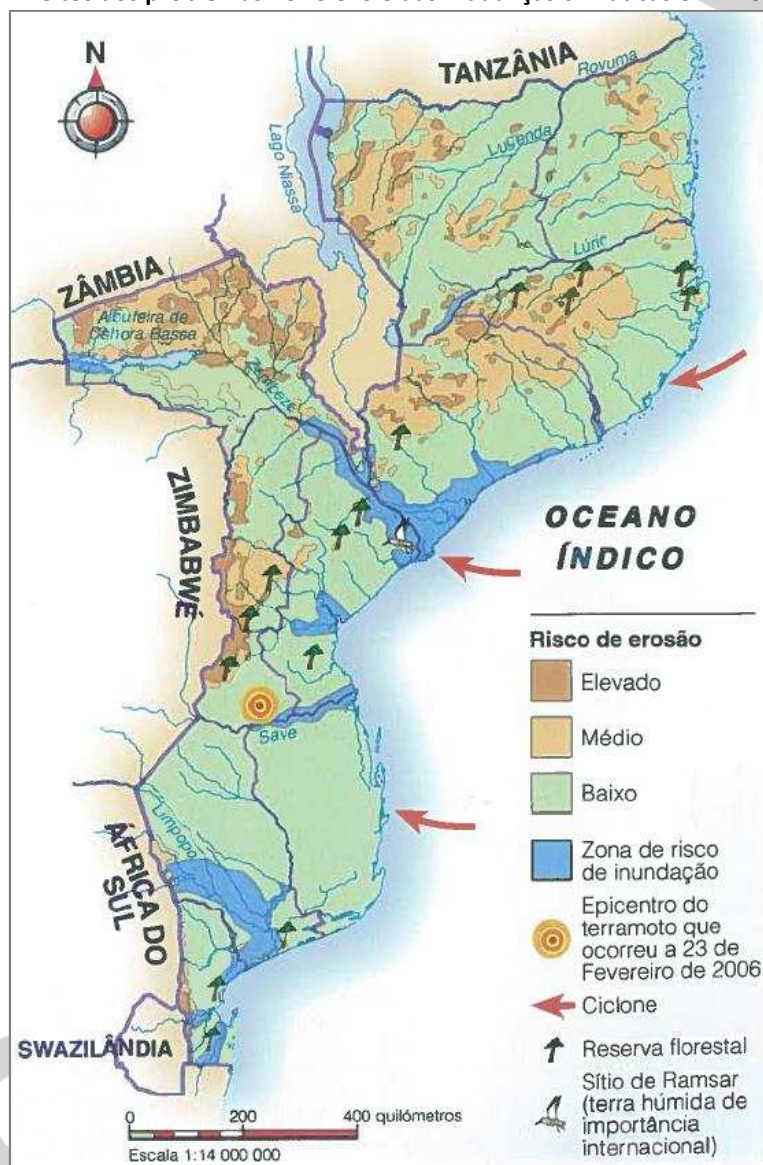
Figura 6 – Distribuição por cultura da agricultura de subsistência em Moçambique



Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 27).

O potencial agrícola do país é enorme¹²², especialmente na Região Norte, chamada de Arco Norte. No entanto, a exploração da terra fértil é um problema, pois ainda pertence ao Estado, resquício do processo histórico que tornou Moçambique, entre 1978 e 1990, um país com constituição baseada em princípios comunistas. A população que mora no interior do país e que pratica, quase na totalidade, a agricultura de subsistência, não tem qualquer segurança do uso da terra. Além disso, as condições climáticas do país não privilegiam a agricultura sem que existam investimentos, já que regularmente Moçambique é atingido por fortes chuvas, secas e até ciclones, conforme Figura 7.

Figura 7 – Efeitos dos problemas no relevo e das mudanças climáticas em Moçambique



Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 33).

¹²² O país tem buscado sua “Revolução Verde” para desenvolvimento econômico por meio do incremento da atividade agrícola. Alguns indicativos estão disponíveis em: <<http://www.sardc.net/editorial/sadctoday/portview.asp?vol=720&pubno=v11n3>>, <<http://www.radiomocambique.com/rm/noticias/anviewer.asp?a=9628&z=126>> e <<http://opais.sapo.mz/index.php/economia/38-economia/1847-revolucao-verde-em-mocambique-assenta-na-tracao-animal.html>>.

Observam-se diversos indícios de erosão do relevo, especialmente no norte do país e na província de Tete, além dos riscos de inundação na região dos rios Save (divisa das províncias de Sofala e Inhambane), Limpopo (província de Gaza na divisa com a África do Sul) e Zambeze (que se estende entre a barragem de Cahora Bassa até o litoral, passando pela Reserva de Ramsar). Desde 2000, Moçambique passou por pelo menos seis grandes desastres ambientais: quatro enchentes, que causaram a morte de mais de 840 pessoas e propiciaram o deslocamento de pelo menos 890 mil; um terremoto, com epicentro na província de Manica e; ainda, um ciclone, que atingiu o distrito de Vilanculos, na província de Inhambane. Em contrapartida, a falta de chuva também é indicada como um problema para a agricultura, que contabiliza 51,3% da escassez de alimentos por tal razão. Dessa forma, é necessário introduzir tecnologias para que haja sustentabilidade no sistema produtivo agrícola, o que aos poucos é feito com parcerias internacionais.

O Brasil, considerando o *know-how* desenvolvido na agricultura (especialmente no cerrado, que se assemelha à savana moçambicana), já possui alguns projetos em andamento no país, principalmente por meio da troca de conhecimento da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa)¹²³ e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) com órgãos moçambicanos correlatos, como o Instituto de Investigação Agrária de Moçambique (IIAM).¹²⁴ Uma das mais importantes iniciativas é a do Sistema Senar e da Confederação da Agricultura e Pecuária (CNA),¹²⁵ que desde 2009 têm realizado estudos, visitas técnicas e missões prospectivas para investimentos seguindo agendas do Programa de Desenvolvimento da Agricultura das Savanas Tropicais de Moçambique (ProSavana).¹²⁶

A Agência Brasileira de Cooperação (ABC)¹²⁷ e a Agência de Cooperação Internacional do Japão (Jica, sigla em inglês)¹²⁸ investirão mais de US\$ 13 milhões por aproximadamente cinco anos e meio, ficando a Embrapa e o IIAM responsáveis pelas horas técnicas até, pelo menos, 2015. O projeto remonta à experiência brasileira com o Programa de Cooperação Nipo-Brasileiro para o Desenvolvimento dos Cerrados (Prodecer)¹²⁹ e é uma das grandes apostas para o desenvolvimento do norte de Moçambique (Corredor de Nacala),¹³⁰ o qual ganhará incentivos em prol do Projeto Moatize para exploração do carvão

¹²³ Informações disponíveis no site da Embrapa: <www.cnpm.embrapa.br/projetos/mocambique/index.html>.

¹²⁴ Informações disponíveis no site da organização: <www.iiam.gov.mz>.

¹²⁵ A senadora brasileira Kátia Abreu esteve em Moçambique liderando a iniciativa para internacionalização de empreendimentos agrários brasileiros no país. A reportagem está disponível em: <<http://www.agrosoft.org.br/agropag/216249.htm>>.

¹²⁶ Mais detalhes das atividades desenvolvidas pelos órgãos partícipes do ProSavana disponíveis em: <www.embrapa.br/imprensa/noticias/2010/novembro/2a-semana/arraes-assina-em-maputo-projeto-de-transferencia-de-tecnologia/, <www.brasil.gov.br/noticias/arquivos/2010/11/08/brasil-japao-e-mocambique-assinam-parceria-para-desenvolvimento-agricola-de-savana>.

¹²⁷ Alguns projetos da ABC com os Países de Língua Oficial Portuguesa na África (PALOP) estão disponíveis em: <<http://www.abc.gov.br/projetos/cooperacaoPrestadaAfricaPALOP.asp>>.

¹²⁸ Informações sobre a Jica em Moçambique estão disponíveis em: <www.jica.go.jp/mozambique/english/index.html>.

¹²⁹ Mais detalhes do Prodecer estão disponíveis em: <<http://www.abrasil.gov.br/nivel3/index.asp?id=164&cod=CREND>>.

¹³⁰ Exemplo de atividade de financiamento da Jica para licitação internacional em prol do desenvolvimento da região disponível em: <<http://www.ane.gov.mz/tenders/civilworks/OTHERS/GPN%20Nacala%20Corridor-%20Portugues.pdf>>.

mineral. A Jica, então, estimula a atuação da atividade agrícola¹³¹ numa extensa região, que passa pelas províncias de Tete e Zambésia, as quais serão interligadas por via férrea até o porto de Nacala (o maior porto de águas profundas na costa leste da África) para escoamento da produção.

Outra ação de estímulo à produção agrícola com maior valor agregado conta também com a Embrapa, com a ABC, com o IIAM e, nesse caso, com a Agência Internacional de Desenvolvimento dos EUA (USAID, sigla em inglês). A cooperação trilateral¹³² tem como um dos seus principais objetivos a segurança alimentar e, para tanto, estão previstos treinamentos para melhorar a produção e distribuição de vegetais, possibilitando maior qualidade à merenda escolar. O projeto terá duração de quatro anos (vigência prevista até 2014), com investimentos superiores a US\$ 20 milhões, a serem gastos pelos parceiros na criação de unidades de processamento agroalimentar (em Umbeluzi)¹³³ e gestão do programa de inovação agropecuária de Moçambique, com a presença de técnicos dos países.

Em sinergia aos programas anteriores, está o projeto alemão de Segurança Alimentar em Nampula,¹³⁴ o qual também tem participação do Brasil por meio da Embrapa. Percebe-se, portanto, que as ações para desenvolvimento da agricultura em Moçambique estão centralizadas no Norte, porém já há perspectivas de que a localização prioritária não seria nas redondezas do corredor de Nacala.¹³⁵ Como exemplo, cita-se a província de Niassa, na extensão de norte a sul entre o lago de Niassa com o Malauí e divisa com a província de Nampula, que já se analisa como região efetivamente mais atrativa para exploração agrícola. Apesar disso, como os recursos financeiros e humanos são escassos para atender única e exclusivamente essa perspectiva, o foco continua sendo explorar as redondezas do corredor de Nacala.¹³⁶

Entre algumas características da organização da agricultura moçambicana, destaca-se que Nampula é uma das províncias com maior população rural do país,¹³⁷ onde há muitas famílias que vivem da agricultura de subsistência. Essa província, inclusive, beneficia-se da disposição natural do caju. O fruto não era explorado nem para consumo local nem para comercialização, no entanto, com a entrada de parceiros internacionais e a instalação do Instituto de Promoção de Exportações de Moçambique (Ipex)¹³⁸ e o Instituto de Fomento do Caju (Incaju)¹³⁹, ele passou a ser exportado, o que inclui a castanha-de-caju.

¹³¹ Os principais projetos da Jica em Moçambique encontram-se no mapa disponível em:

<<https://libportal.jica.go.jp/fmi/xsl/library/Data/PlanInOperation-e/Africa/Mozambique-e.pdf>>.

¹³² Mais informações disponíveis em: <<http://brazil.usaid.gov/pt/node/1133> e www.cpafap.embrapa.br/embrapa/?p=3123>.

¹³³ A Embrapa terá projeto com a USAID. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/noticia/2011-03-28/embrapa-montara-centro-de-processamento-de-produtos-vegetais-em-mocambique>>.

¹³⁴ Dados da fundação alemã *Konrad Adenauer*, disponível em: <www.kas.de/wf/doc/kas_5828-1522-5-30.pdf?050208174356>.

¹³⁵ Ainda assim, importante verificar o estudo disponível em: <<http://www.cnpm.embrapa.br/5ciic/anais/Artigos/RE11504.pdf>>.

¹³⁶ O grupo Insitec congrega a Insitec Imobiliária, especializada na gestão de projetos imobiliários; a Insitec Constrói, empresas que operam na construção, como a CETA e a CINAC; a Insitec Investimentos, que atua em participação financeira nos setores estratégicos da economia, caso da Hidrelétrica *Mphanda Nkuwa*; o BCI ou a Sociedade de Desenvolvimento, que inclui a Companhia de Desenvolvimento do Norte (CDN) e a Central East African Railways (CEAR).

¹³⁷ Segundo o Instituto Nacional de Estatísticas de Moçambique (INE), a província de Zambésia (3,43 milhões de pessoas) possuía o maior contingente de população rural, seguida por Nampula (3,10 milhões) e Tete (1,77 milhões), Referência de 2010.

¹³⁸ Dados em: <www.ipex.gov.mz/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=85&Itemid=178&lang=pt>.

¹³⁹ Mais informações disponíveis em: <<http://incaju.gov.mz>>.

Apesar da importância do caju para a inclusão social principalmente na zona rural, destaca-se que a cultura não é referência para subsistência e, por isso, enfrentou dificuldades de se desenvolver no país. No entanto, o caju representa atualmente 36% da área cultivada do país, estando 30% das explorações em Nampula e 22% em Zambézia. Ainda assim, em quantidade de cajueiros, 40,7% está em Nampula e 22,5% em Inhambane, considerando que as províncias possuem diferenças em termos de porte.¹⁴¹

Já os cultivos alimentares básicos somam 57% da área cultivada de Moçambique. A produção anual de culturas primárias se concentra em apenas três tipos: 65% em composta por explorações de mandioca (4 milhões de toneladas por ano), 14% em milho (1 milhão de toneladas por ano)¹⁴² e 11% em batata doce (média de 650 mil toneladas por ano). Já os produtos hortícolas ocupam 6,7% da área cultivada do país, sendo a abóbora a principal cultura (um terço do cultivo nacional). Por fim, as culturas de rendimento ou escala ocupam 5,7% da área cultivada do país – 31% ocupadas por explorações de gergelim, 23% por tabaco, 19% por algodão e 11% por cana. Ressalta-se que tanto a cana quanto a mamona já são visadas para geração de etanol e biodiesel no país.

Moçambique possui 3.827.754 explorações agrícolas¹⁴³ em 5.632.787 hectares de área cultivada, sendo 99,30% pequenas propriedades.¹⁴⁴ Apenas 0,67% das terras cultivadas estão organizadas em propriedades de médio porte e, ainda menos, 0,03% são grandes propriedades. Aproximadamente 43% das explorações agrícolas do país estão nas províncias de Nampula (21,67%) e Zambézia (21,65%); também em outras duas importantes províncias, Tete (9,83%) e Cabo Delgado (8,88%), considerando que as demais possuem menos de 7% de participação no total nacional. É importante destacar que Tete se diferencia por ter boa parte de suas explorações em propriedades de médio (31,43% do total do porte no país) e grande porte (11,41% do total do porte no país). Ainda que não sejam tão relevantes à quantidade de explorações e à área cultivada, as províncias de Gaza e Maputo também se diferenciam pela concentração de propriedades médias (32,14% do total do porte) e grandes (48,51% do total do porte).

¹⁴¹ O Censo Agro-Pecuário 2009/2010 de Moçambique considera que propriedades de pequeno porte possuem limite de dez hectares para áreas cultivadas não irrigadas, ou cinco hectares para áreas cultivadas irrigadas, ou dez cabeças de gado bovino, ou cinquenta cabeças de caprinos, ovinos e suínos ou, ainda, duas mil aves. As propriedades de médio porte possuem os itens anteriores no limiar superior dos limites das de pequeno porte; no entanto, abaixo das de grande porte, que possuem: ou cinquenta hectares de área cultivada não irrigada, ou dez hectares de área cultivada irrigada, ou cem cabeças de gado bovino, ou 500 cabeças de caprinos, ovinos e suínos ou, ainda, dez mil aves.

¹⁴² A província de Manica possui empresa que processa, empacota e vende milho, mas existem diversas referências que apontam para a abertura da província, como de outras de Moçambique, a investidores do exterior. Esses investidores são África do Sul, disponível em <www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/agricultura/agosto-2011/empresa-sul-africana-impulsiona-producao-agricola-no-chokwe>; China, disponível em <www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_econom_neg/novembro-2010/nova-fabrica-de-processamento-de-algodao-em-manica> e <www.macauhub.com.mo/pt/2011/05/24/empresa-chinesa-camce-vai-construir-em-mocambique-fabricas-de-processamento-de-arroz-milho-e-algodao>; e Zâmbia, disponível em <<http://d10462514.u72.c7.ixwebhosting.com/component/content/article/5-artigos-2010/18171-zambianos-investem-na-industria-de-agro-processamento-em-manica-.html>>.

¹⁴³ O Censo Agropecuário 2009/2010 foi elaborado pelo Instituto Nacional de Estatística e pelo Ministério da Agricultura de Moçambique, em 2010, e divulgado em 2011. Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/censos_dir/agro-pecuaria>.

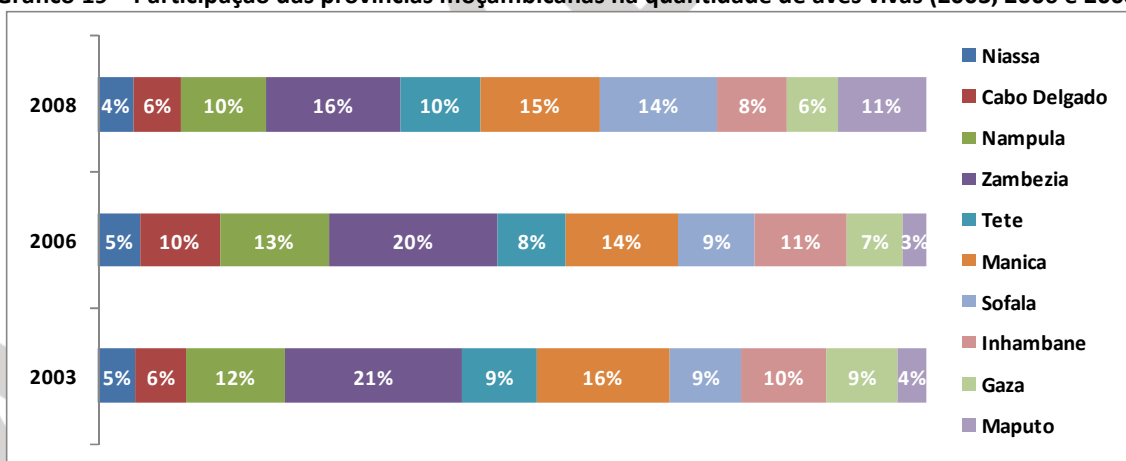
¹⁴⁴ Conforme o Censo Agropecuário, 72% da área cultivada nas explorações agrícolas têm menos de dois hectares, e 99,6% tem menos de dez hectares.

Dessa forma, além do caju, há abertura ao investimento externo no uso da terra sob concessão do governo local sob regulação de propriedades assegurada pelo Direito de Uso e Aproveitamento da Terra (DUAT).¹⁴⁵ Assim, há oportunidades de criar um cinturão verde de produtos agrícolas em Maputo, reduzindo os produtos hortifrutigranjeiros da África do Sul. A Embrapa já assessora empresários brasileiros que desejem avaliar locais e suas condições para cultivo, o que faz em parceria com os órgãos moçambicanos. É importante ressaltar, nesse sentido, que amendoim, milho branco, trigo, arroz e feijão de corda são considerados itens básicos da alimentação do povo local e são preferências no investimento agrário. Outras culturas, como algodão, fumo, chá preto, açúcar e até o caju, estão voltadas à exportação.

No caso da pecuária, é clara a prioridade na exploração de aves. O país possui 65% das explorações voltadas às aves, sendo 54% do total geral somente galinhas. Em número de animais, o segmento é ainda mais expressivo: 80% das cabeças vivas são aves, sendo 71% do total somente galinhas. Os valores impõem média de 10,3 galinhas por exploração desse tipo, o que torna essa cultura a de maior rendimento do país, à frente de galinhas do mato (6,1 cabeças por exploração) ou bovinos (6,2 cabeças por exploração). O número de explorações de caprinos é o segundo mais importante do país, com 18% do total, seguido por suínos, com 10%. O gado representa apenas 5% das explorações pecuárias, ainda que tenha obtido o maior crescimento médio anual, 9,35%, entre 2002 e 2008, de todas as atividades pecuárias.

O predomínio de aves em Moçambique é uma realidade, já que se conta, por ano, com média de 2 milhões de explorações e cerca de 24 milhões de aves vivas. Todas as províncias do país possuem avicultura, mas se destacam Zambézia (média de 21% das aves vivas por ano entre 2003 e 2008), Manica (14%) e Nampula (14%). No último Censo Agropecuário de Moçambique, no entanto, as províncias de Sofala e Maputo se tornaram importantes no cenário, pois representaram, respectivamente, 14% e 11% das cabeças de aves vivas, conforme o Gráfico 19.

Gráfico 19 – Participação das províncias moçambicanas na quantidade de aves vivas (2003, 2006 e 2008)

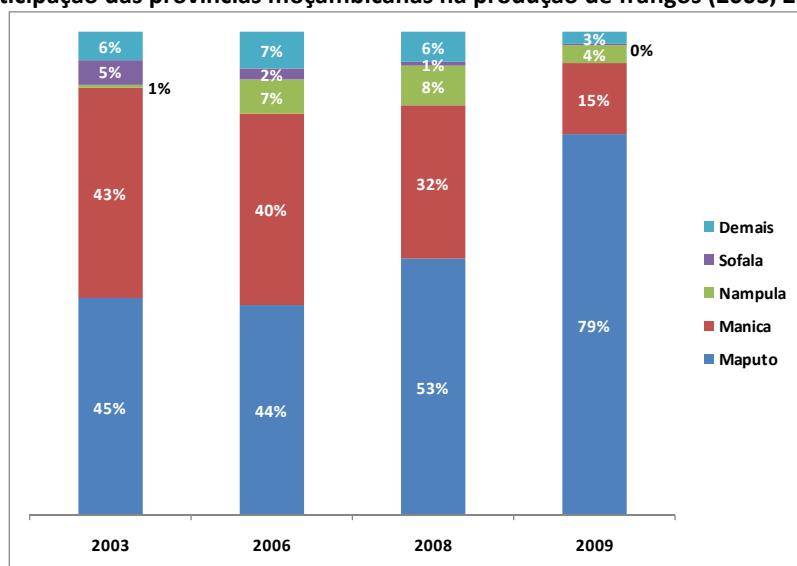


Fonte: Moçambique. Instituto Nacional de Estatística. *Censo Agropecuário 2009/2010*.

¹⁴⁵ Disponível em: <www.portaldogoverno.gov.mz/Informacao/dirTerra>.

O processamento das aves em frangos para comercialização é um dos principais atributos dos números da avicultura moçambicana. Os incentivos do governo para estímulo do setor foram tamanhos que alguns vídeos estiveram nos principais veículos de comunicação entre 2008 e 2009, com o objetivo de sensibilizar o consumo de frangos *Made in Mozambique*.¹⁴⁶ Os resultados foram expressivos, já que a produção saltou de uma média de 4.251 toneladas por ano de frango, entre 2000 e 2005, para 7.154 toneladas em 2006, 13.198 toneladas em 2007, 18.824 toneladas em 2008, e 48.061 toneladas em 2009. Nota-se o elevado aumento entre 2006 e 2007 (84%), quando teve início os incentivos à produção do frango nacional, e, também, entre 2008 e 2009 (155%), ante a campanha publicitária supracitada. A série de valores analisados aponta as províncias de Maputo e Manica como maiores produtoras de frango do país; no entanto, com o apoio do governo, ascenderam Nampula, Inhambane e Cabo Delgado, enquanto Sofala passou a contribuir mais na produção de carne bovina, leite e pesca. O Gráfico 20 aponta os percentuais para a produção de frango.

Gráfico 20 – Participação das províncias moçambicanas na produção de frangos (2003, 2006, 2008 e 2009)



Fonte: Moçambique. Instituto Nacional de Estatística. *Censo Agropecuário 2009/2010*.

Assim, considerando a expansão produtiva e o potencial do consumo interno, vislumbra-se rápido crescimento local do setor de frangos, que, por meio da avicultura, cresce graças a seu baixo custo de investimento. Pela ampla disponibilidade de frutas, os sucos e as compotas também apresentam disposição para ascensão. Por fim, pode-se ainda mensurar o setor de lácteos, especialmente de leite em pó (a Itambé é um dos principais fornecedores do produto no mercado) para fazer iogurte, que já é produzido na região norte do país (Nampula), onde há a indústria mais aprimorada de Moçambique. Nota-se que, diferente de outros produtos, o iogurte atende apenas o país, não é exportado.¹⁴⁷

¹⁴⁶ Mais informações sobre o programa estão disponíveis em: <<http://www.madeinmozambique.gov.mz>>.

¹⁴⁷ De acordo com o INE de Moçambique, a província com maior produção de leite no país é Sofala, com mais de 600 toneladas por ano. Manica, segunda maior produtora, produz cerca de 300 toneladas por ano; e Maputo, média de 200 toneladas por ano.

Salienta-se que o legume de maior consumo e produção em Moçambique em 2008, atingindo quase seis milhões de toneladas¹⁴⁸, é a mandioca. A *chima*, como é chamada pelos moçambicanos, é um prato feito da farinha de mandioca,¹⁴⁹ usado, normalmente, como acompanhamento (parecido com a forma em que o arroz é usado no Brasil). A *matapa* (prato típico local que mistura folha de mandioca cozida, amendoim, coco e camarão) tem o mesmo processo de produção da *chima*. A farinha de milho branco (*ugali*) é um dos principais itens da cesta de produtos dos moçambicanos, assim como as folhas de *massalas* (fruta típica local). Dentre outros produtos bastante consumidos, destacam-se: amendoim, muito utilizado em molhos, como guisado nos pratos; trigo, muito consumido, mas pouco produzido pelo país, ficando os moçambicanos dependentes da importação do bem; e, feijão, destacando-se o feijão de corda, cuja folha da planta (*nhangana*) também é consumida. O milho amarelo, por outro lado, não é tão consumido, destino principal da alimentação animal, considerando que há poucos produtos para esse fim.

Os congelados são consumidos principalmente por estrangeiros, os quais possuem, em sua maioria, equipamentos que conservam corretamente esse tipo de produto, além de utilizarem fornos ou microondas para o cozimento desses alimentos. A população de baixa renda, maioria do país, é sensível a qualquer mudança no padrão de preço dos produtos, sendo que a maioria não tem condições financeiras para adquirir uma geladeira ou um fogão. Um exemplo, ocorrido em 2010, que pode ser apresentado, está relacionado aos efeitos do câmbio fixo do país. Com as dificuldades da economia internacional no período, o governo local foi forçado a aumentar o preço dos produtos e serviços básicos em setembro de 2010 para estancar a evolução de juros e a inflação. A iniciativa provocou o descontentamento geral da população, gerando motins em Maputo¹⁵⁰.

Uma das únicas heranças deixadas por Portugal foram os hábitos de alimentação,¹⁵¹ sendo a culinária portuguesa presença forte no país. Em Maputo, por exemplo, há diversas mercearias que vendem pães, pastéis, doces e salgados, algo muito similar ao que ocorre em Portugal. O hábito de consumir arroz, assim como é feito com a *chima*, também pode ser observado como uma herança portuguesa. Esse bem, produzido no país em perímetros irrigados em Maputo (*Matutuine*¹⁵²), Gaza (Regadio do *Chokwe*¹⁵³), Sofala,

¹⁴⁸ Disponível em: <http://www.ine.gov.mz/sectorias_dir/Agricultura/EvoPAgro_05_09>.

¹⁴⁹ Destaca-se que a forma de fabricação da farinha de mandioca é totalmente artesanal e diferente do processamento realizado no Brasil. A mandioca é primeiramente desidratada e só depois é moída e, então, peneirada. Dessa forma, o polvilho também é aproveitado. Isso torna a *chima* um prato rico em nutrientes, auxiliando inclusive no combate à fome e à desnutrição pelo país.

¹⁵⁰ Mais informações no artigo escrito após um ano dos acontecimentos centralizados em Maputo, disponível em:

<http://www.voanews.com/portuguese/news/Maputo_09_01_2011_voanews-128898518.html>.

¹⁵¹ Alguns pratos típicos locais e outras informações estão disponíveis em: <www.multimistura.org.br/sabedoria.htm> e

<<http://entretenimento.r7.com/receitas-e-dietas/noticias/conheca-um-pouco-mais-sobre-a-culinaria-africana-20100611.html>>.

¹⁵² Projeto de produção de arroz de Matutuine já traz bons resultados para o país, com redução da dependência do fornecimento do produto do exterior, além de certificação internacional. Disponível em: <<http://mozanews.com/noticias/projecto-de-arroz-em-matutuine-aliviara-em-20-por-cento-as-necessidades-de-importacao>> e <<http://www.verdade.co.mz/economia/21603-arroz-do-distrito-de-matutuine-com-certificado-internacional>>.

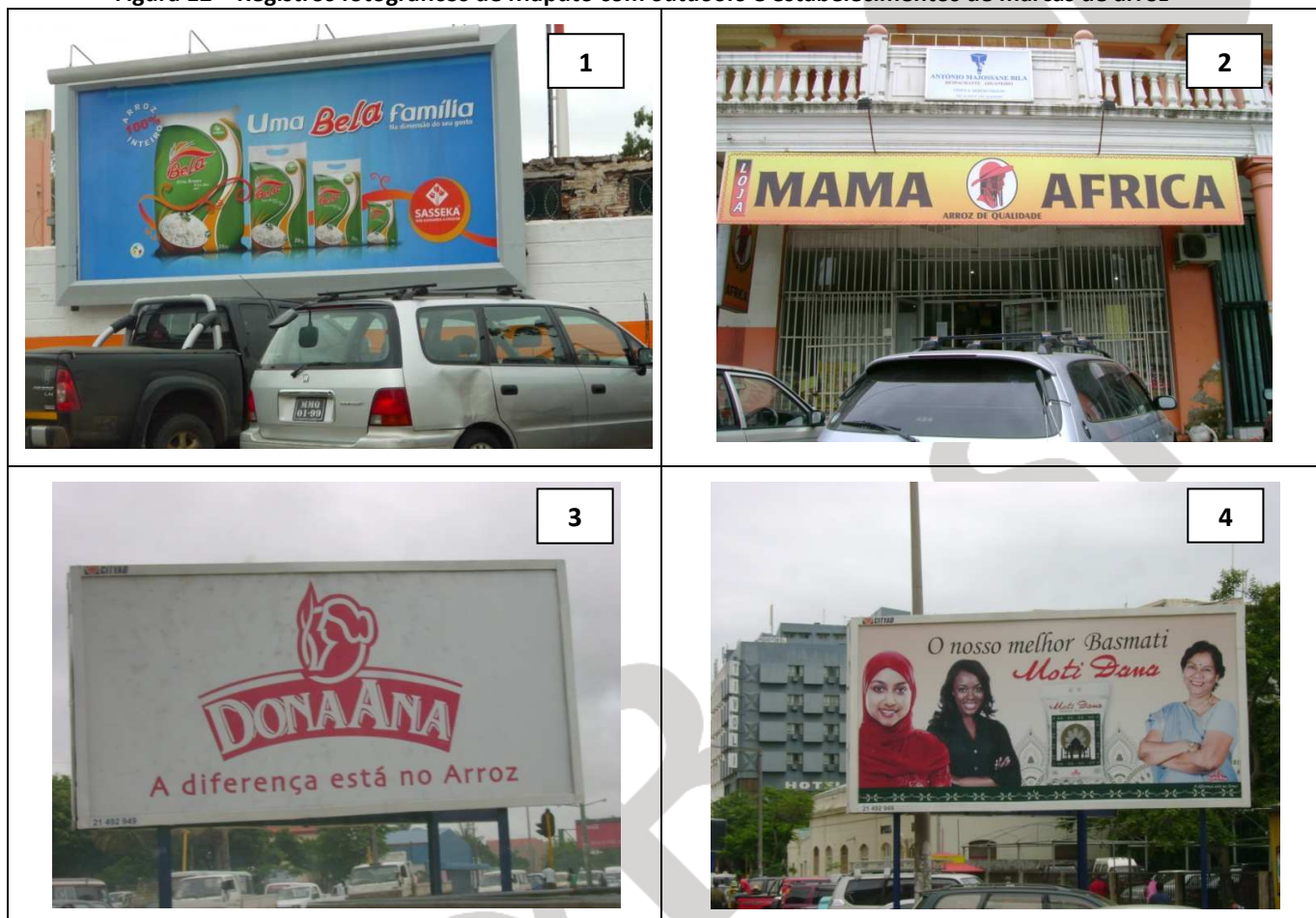
¹⁵³ O Regadio de Chokwe ainda não obteve os resultados de cultivo desejáveis conforme está disponível em:

<www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/agricultura/abril-2011/regadio-de-chokwe-continua-201ccolosso-adormecido201d> e <www.verdade.co.mz/economia/20036-regadio-de-chokwe-preve-produzir-15-mil-toneladas-de-arroz>.

Zambézia e Cabo Delgado, foi concebido para ser um dos principais do complexo agrícola, mas esteve resguardado devido à guerra até o final da década de 1990. Portanto, com uma produção incipiente e insuficiente para a demanda, a maior parte do arroz é importada do Paquistão, Tailândia e Índia.

A Figura 12 apresenta propagandas de marcas de arroz em *outdoors* nas ruas de Maputo, o que corrobora a importância local do alimento, especialmente para descendentes indianos e árabes.

Figura 12 – Registros fotográficos de Maputo com *outdoors* e estabelecimentos de marcas de arroz



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil. Nota: (1) propaganda de arroz da marca Bela; (2) loja de comercialização especialista em arroz (representação comercial) – Mama África; (3) propaganda de arroz da marca Dona Ana; e, (4) propaganda de arroz *basmati* da marca Moti Dona/Dona Ana com apelo multiétnico.

Os produtos podem ser encontrados em diversos minimercados espalhados pelo país ou nos hipermercados sul-africanos *Shoprite*¹⁵⁴ (único presente em outras cidades moçambicanas além de Maputo), *Pick n'Pay*,¹⁵⁵ *SPARs*,¹⁵⁶ *Mr. Price*¹⁵⁷ e *Game*¹⁵⁸. Há ainda dois importantes grupos locais: *Mica Premier* e *Hiper Maputo*. Na capital ainda se encontram os mercados árabe *Mahomed & Co*, com boa oferta

¹⁵⁴ Disponível em: <<http://www.shoprite.co.za/Pages/127416071/about/africa/Mozambique.asp>>.

¹⁵⁵ O anúncio da rede está disponível em: <www.picknpay.co.za/picknpay/content/en/news?oid=170634&sn=Detail&pid=10563>.

¹⁵⁶ Disponível em: <<http://www.clubofmozambique.com/solutions1/sectionnews.php?secao=business&id=18333&tipo=one>>.

¹⁵⁷ Relatório Anual da Mr. Price disponível em: <www.mrpricegroup.com/images/2008AnnualReport/divisional_reviews.pdf>.

¹⁵⁸ Disponível em: <http://www.game.co.za/Game_Stores_Mozambique.aspx>.

de produtos brasileiros; o estabelecimento chinês *Horizon Ivato*, onde rótulos em mandarim são facilmente localizados nas mercadorias e; ainda, *Mastrong*, *Sarah* e o *LM*. Maputo, como cidade mais rica do país, dispõe de estabelecimentos mais refinados (espécie de *delicatessen*), a exemplo o *Deli-Cious* e o *Deli 968*.¹⁵⁹ Lembra-se ainda do Grupo Marés, que, até 2009, mantinha ativo o Supermercado Marés; no entanto, ele foi desativado e será reinaugurado quando o Shopping Marés for aberto (perspectiva para 2012). No caso do atacado, o Mega,¹⁶⁰ do Grupo Manuel Nunes,¹⁶¹ é o mais conhecido. Para a distribuição dos produtos, potenciais parcerias estratégicas são o MDS Distribuidor¹⁶² (distribui produtos da Nestlé), o Planeta Delta,¹⁶³ a Quinta do Portal¹⁶⁴ e a Central Cervejas e Bebidas,¹⁶⁵ todas de bebidas, respectivamente café, vinho e cerveja. Há, ainda, centros comerciais mais populares, a exemplo dos alocados na Figura 13.

Figura 13 – Estabelecimentos populares para venda de alimentos e bebidas



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) mercado municipal de Maputo; (2) minimercado *Maputo Mini Preço*.

Dentre outras características comerciais observadas no mercado, destaca-se o fato de que produtos como arroz, açúcar e carne sejam comercializados por meio de *tradings*, atendendo necessidades especiais do consumidor local com atenção à certificação *Halal* para a ampla comunidade muçulmana do país. Essa é uma importante característica observada por fornecedores de produtos estrangeiros. No caso do Brasil, ficam latentes algumas denúncias quanto à devida adequação aos padrões exigidos pela Comissão *Halal* de Moçambique.¹⁶⁶ Um dos produtos mais afetados é o frango, que possui diversas marcas

¹⁵⁹ Outras informações e mais detalhes podem ser consultados em *blog* redigido por brasileira erradicada em Maputo, disponível em: <<http://mosanblog.wordpress.com/2010/10/22/passeio-pelos-mercados-de-maputo>>.

¹⁶⁰ Disponível em: <<http://www.megamocambique.com/index.php>>.

¹⁶¹ Disponível em: <<http://www.manuelnunes.pt/mocambique/index.php?m=1>>.

¹⁶² Disponível em: <www.mds.co.mz>.

¹⁶³ Disponível em: <<http://www.planetadelta.pt>>.

¹⁶⁴ Disponível em: <<http://www.quintadoportal.com>>.

¹⁶⁵ Disponível em: <<http://www.centralcervejas.pt>>.

¹⁶⁶ O povo muçulmano moçambicano, quase 18% do total do país, tem questionado se o frango brasileiro é, de fato, *halal*. A Comissão *Halal* de Moçambique reporta em: <<http://www.halalmoz.com/halalweb/noticias/o-frango-brasileiro-e-ou-nao-halal>>.

brasileiras presentes no mercado local. Como exposto anteriormente, há indícios de que uma propaganda veiculada na mídia local também tenha contribuído negativamente para imagem brasileira no segmento de alimentos, o que fica evidente na campanha realizada entre 2008 e 2009.¹⁶⁷

De acordo com relatos de varejistas obtidos a partir da Missão Prospectiva de Inteligência Comercial da Apex-Brasil ao mercado moçambicano, os produtos brasileiros eram competitivos em preço para compra e revenda local, mas, desde 2007 e cada vez mais ano após ano, a valorização do real tem prejudicado a importação de mercadorias brasileiras, especialmente de alimentos e bebidas. Informações de mercado apontam ainda que, entre os países com maior quantidade de parcerias estratégicas para compra e venda de produtos estrangeiros em Moçambique, estão: África do Sul, Emirados Árabes, Índia, Paquistão, Indonésia e Portugal. Os empresários de tais países firmam acordos de negócios para representação comercial de seus produtos com ingresso em Moçambique visando à amplitude da África Austral por meio da SADC, bloco regional. No entanto, no caso do segmento de alimentos e bebidas, enfatiza-se que poucos são os que atingem tão facilmente o hábito alimentar do moçambicano como o Brasil. A África do Sul, apesar de sua estratégia comercial agressiva na região, não possui a mesma cultura alimentar. Assim, os produtos do Brasil ganham destaque e são mais atraentes ao consumidor, pois estão em similaridade ao que o moçambicano usa no dia a dia em suas refeições.

Ressalta-se, novamente, que o acordo comercial da SADC tem provocado sistemáticas comerciais diferenciadas para alguns segmentos, como no caso do arroz e do frango, que são adquiridos do mundo pela África do Sul e revendidos na SADC. Em 2012, espera-se que Moçambique atinja o pleno livre-comércio na SADC (completa isenção tarifária), exceto com a África do Sul, com a qual deve finalizar a liberação de tarifas apenas em 2015.

Assim, para o complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”, sugere-se a busca de parcerias para representação de marcas, já que as empresas com marca própria¹⁶⁸ têm prioridade e oportunidades no mercado local. O Brasil já está bem representado em biscoitos, balas e confeitos, massas alimentícias etc.

Os principais grupos de produtos desse complexo, importados por Moçambique do mundo em 2010, classificados segundo o Sistema Harmonizado em seis dígitos (SH6), foram: “arroz semibranqueado ou branqueado, mesmo polido ou brunido (glaceado)”; “trigo (exceto trigo duro) e mistura de trigo com centeio”; “óleos de dendê, em bruto”; “outros peixes, congelados, exceto fígado, ovas, sêmen, ou filés e outras carnes da posição 0304”; “óleo de soja, em bruto, mesmo degomado”. Juntas, essas mercadorias representaram US\$ 241 milhões em importações.

¹⁶⁷ Nesse período houve crescimento da produção interna de frango e, ao mesmo tempo, das compras provenientes da África do Sul. A campanha foi veiculada na mídia local. Os vídeos estão disponíveis em: <www.youtube.com/watch?v=OPus0vr87U> e <www.youtube.com/watch?v=4rpV3NfBvWI&NR=1>.

¹⁶⁸ Verificar marcas estabelecidas em Moçambique com a *Tropigália*, disponível em: <<http://www.tropigalia.co.mz/marcas.html>>.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Alimentos, Bebidas e Agronegócios” em Moçambique

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para Moçambique

Para Moçambique, todas as categorias de exportações foram apresentadas, havendo grupos de produtos de exportações classificados como “incipientes a desenvolver” no complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”. As oportunidades no mercado moçambicano são classificadas dessa forma, pois os produtos brasileiros ainda não são explorados comercialmente ou estão em estágio inicial e ainda irregular no país africano. É importante ressaltar que os produtos no nível SH6 encontrados nos grupos apresentados a seguir são diferentes dos produtos de grupos que, por ventura, também se apresentem entre as exportações brasileiras expressivas. Tal distinção é essencial para que se compreenda que dentro de um mesmo grupo há produtos com posição expressiva ou incipiente na relação comercial Brasil e Moçambique. Seis grupos de produtos foram selecionados como incipientes dentro do complexo, conforme a Tabela 21.

Tabela 21 - Grupos de produtos brasileiros de “alimentos, bebidas e agronegócios” “incipientes” para Moçambique

Grupos de produtos	Quant. de SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento médio anual das imp. de Moçambique entre 2004-2009 (%)
Açúcar refinado	1	41.839.189	88,78
Água mineral e refrigerantes	3	6.476.325	20,17
Produtos de confeitaria, sem cacau	1	6.103.283	3,23
Demais preparações de carnes, peixes e crustáceos	15	10.384.083	22,00
Farinha de soja	1	23.944.065	149,31
Óleo de soja em bruto	1	8.051.256	-8,08

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Observa-se que apenas dois grupos possuem mais de um SH6 classificado como exportação incipiente entre os produtos do complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”: “água mineral e refrigerantes” e “demais preparações de carnes, peixes e crustáceos”. No primeiro caso, o Brasil já exporta com regularidade, porém em queda contínua nos últimos anos, o SH6: “águas, incluídas as águas minerais e as águas gaseificadas, adicionadas de açúcar ou aromatizadas”. Esse é o único dos três SH6s com presença brasileira entre as exportações incipientes do grupo, mas é o produto mais importado por Moçambique. Já no segundo caso, destacam-se apenas dois SH6s dos 15 selecionados como incipientes: “preparações e conservas de sardinhas, sardinhas e espadilhas, inteiras ou em pedaços, exceto peixes picados” e ainda “preparações e conservas de atuns, bonitos-listrados e bonitos-cachorros, inteiros ou em pedaços, exceto peixes picados”. Dessa forma, os enlatados de sardinha e atum apresentam oportunidade a explorar no mercado moçambicano. Em ambos os produtos há baixa, mas já presente, exportação brasileira.

O último grupo relacionado, além de “açúcar refinado” e “produtos de confeitaria, sem cacau”, possui índice de especialização exportadora favorável para o Brasil, o que identifica maior potencial para tais grupos em relação aos demais para que o Brasil possa fortalecer suas exportações, considerando também o dinamismo das importações moçambicanas.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique

Nesse complexo, as exportações brasileiras “expressivas” se encontram: “consolidadas”, “a consolidar”, “em declínio” ou com “desvio de comércio”. Não foram identificados grupos “em risco”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem casos em que o Brasil tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance dos exportadores aumentarem a sua presença no país importador. Já as exportações “consolidadas” são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada aos demais concorrentes. A estratégia de atuação nesses grupos de produtos é de manutenção do espaço conquistado.

Por outro lado, “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado e vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, já que o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido. Por fim, os grupos de produtos identificados como “desvio de comércio” incluem aqueles em que o Brasil possui vantagens de especialização no comércio mundial, ao contrário de seu principal concorrente. Apesar disso, a taxa de crescimento média das exportações brasileiras é inferior à verificada em seus concorrentes. Isso denota que há elementos não determinados pela observação dos fluxos comerciais favorecendo o principal concorrente naquele mercado.

Uma explicação comum para os grupos de produtos em “desvio de comércio” é a presença de acordos comerciais ou facilitações diversas para a prática do comércio exterior. No primeiro caso, a África do Sul leva grande vantagem em diversos setores por possuir acordo com Moçambique por meio do bloco SADC. No segundo caso, podem ser citados os financiamentos chineses para o importador moçambicano adquirir produtos, bem como a proximidade comercial de estabelecimentos com fornecedores de outros países não especialistas, o que ocorre com frequência com Índia e Portugal, que possuem varejistas alocados em solo moçambicano e recorrem a seus países de origem para abastecer seus negócios.

Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” em Moçambique

As importações moçambicanas dos grupos de produtos classificados como “a consolidar” e “consolidado” alcançaram US\$ 49 milhões em 2009, ano em que a participação média das exportações brasileiras para tais grupos de produtos atingiu 21,5% com US\$ 16 milhões. Ressalta-se também que a

média no crescimento anual das importações moçambicanas entre 2004 e 2009 foi de 32,4%, sendo que das exportações brasileiras foi de 394,9% e de seus principais concorrentes de 53,3%.

Cabe destacar que, dos valores importados do SH6 relacionado a “frango *in natura* inteiro congelado”, em 2009, somando cerca de US\$ 12 milhões, 94,5% ou US\$ 11 milhões foram provenientes do Brasil. Notabilizam-se ainda, nesse contexto, as exportações brasileiras dos grupos “carne de frango *in natura*” e “massas e preparações alimentícias”, que juntas somaram 93,7% do total exportado pelo Brasil naquele ano entre os grupos de produtos identificados. Mais detalhes desses e outros grupos na Tabela 22.

Do lado das importações moçambicanas, ressalta-se que os quatro primeiros grupos de produtos juntos representaram 91,9% do total adquirido por Moçambique do exterior para a classificação de exportações expressivas brasileiras no complexo. Já “massas e preparações alimentícias” e “carne de frango *in natura*” voltam a aparecer entre os principais grupos. Os dois grupos representaram 69,5% das importações moçambicanas do complexo. Muito além, com 22,4% de participação para as compras de Moçambique do exterior, estão “chocolates e suas preparações” e “farinhas para animais”. Diferente dos dois primeiros grupos citados, os últimos ainda apresentam tímidos valores na exportação brasileira.

Tabela 22 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país para o complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Carne de frango <i>in natura</i>	2	15.967.721	12.878.048	-5,3	22,0	80,7	África do Sul	18,0	Consolidado
Massas e preparações alimentícias	11	18.264.205	2.463.089	22,7	31,3	13,5	África do Sul	47,9	A Consolidar
Chocolate e suas preparações	3	5.513.308	201.453	-1,5	7,3	3,7	África do Sul	64,5	A Consolidar
Farinhas para animais	1	5.493.356	297.377	6,3	486,1	5,4	Ilhas Maurício	34,6	A Consolidar
Carne de peru <i>in natura</i>	1	542.482	191.279	31,0	93,2	35,3	Israel	43,3	Consolidado
Carne de suíno <i>in natura</i>	1	287.105	198.252	-13,7	34,2	69,1	África do Sul	30,8	Consolidado
Outros produtos de origem animal	1	237.469	51.842	97,9	48,3	21,8	China	68,2	A Consolidar
Carne de frango industrializada	1	303.777	21.597	33,4	-26,5	7,1	Holanda	45,2	A Consolidar
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos e extratos vegetais	3	354.427	75.000	179,7	4342,6	21,2	Tanzânia	50,9	Consolidado
Carne de boi <i>in natura</i>	3	1.618.467	-	-16,7	-	0,0	África do Sul	86,1	A Consolidar
Demais carnes bovinas	2	571.361	-	50,2	-	0,0	África do Sul	75,7	A Consolidar
Carne de peru industrializada	1	77.626	-	5,0	-	0,0	Portugal	73,9	A Consolidar

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Nota:*taxa média anual de crescimento.

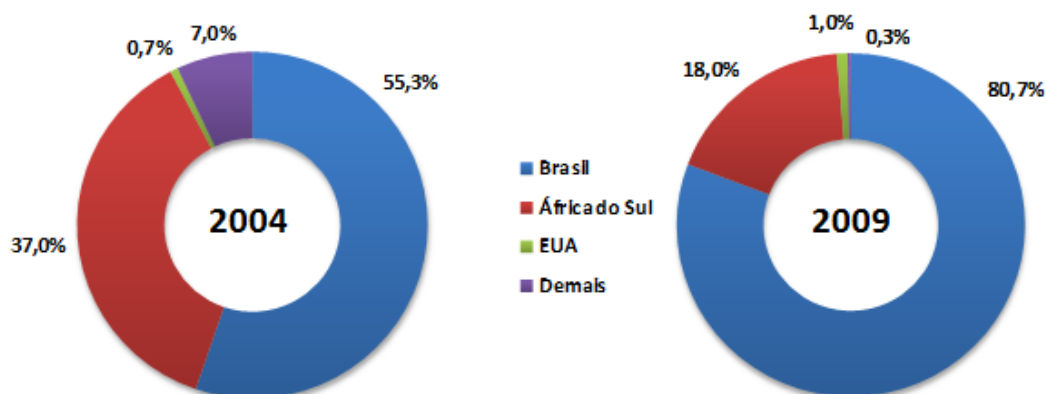
Nota-se que os últimos três grupos (“carne de boi *in natura*”, “demais carnes bovinas” e “carne de peru industrializada”) não tiveram exportações brasileiras realizadas em 2009 e foram todos classificados como “a consolidar”. Uma das hipóteses para a completa redução das exportações seria o quadro da crise

econômica internacional, que pode ter deslocado as exportações brasileiras de Moçambique. No entanto, considerando o histórico comercial entre os países no período 2002-2009, tais grupos se mantêm nas exportações brasileiras expressivas pela tendência até 2008, e o potencial, nos próximos anos.

No caso de “carne de boi *in natura*”, por exemplo, o Brasil exportou anualmente entre 2003 e 2008, em média, US\$ 433 mil nos três SH6s identificados e classificados como “a consolidar”. No último ano, com registro de exportações brasileiras, o Brasil exportou US\$ 105 mil, montante bem abaixo da média do período, o que pode ser analisado já como efeito do deslocamento dos produtos brasileiros do mercado. É importante destacar que, no caso apresentado, as exportações do SH6 mais importante do grupo para o Brasil (“carnes de bovino, desossadas, congeladas”) estavam em queda desde 2005. Informa-se, ainda, que o mesmo grupo se manteve estável nas importações moçambicanas entre 2008 e 2009 e, só por tal razão, configurou-se entre as exportações “a consolidar”, do contrário, seria classificado como “em declínio”.

O Gráfico 21 mostra quais eram os principais fornecedores do grupo de produtos “carne de frango *in natura*” em 2009 e as posições que ocupavam no mercado moçambicano em 2004. Verifica-se que o Brasil não deixou de ser o principal fornecedor para Moçambique no período analisado, aumentando consideravelmente a sua participação de mercado ao mesmo tempo em que também aumentava o valor das compras totais do país. Nota-se, ainda, considerável desconcentração das demais origens dessas importações. Em 2004, Brasil e África do Sul detinham 92,3% do grupo de produtos. Já em 2009, observa-se a queda das exportações sul-africanas frente as dos EUA, China, Portugal, mas principalmente as do Brasil.

Gráfico 21 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “carne de frango *in natura*” em Moçambique nos anos 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

É importante destacar que esse grupo foi o mais afetado pela política moçambicana para fortalecer os produtos locais, financiada por instituições norte-americanas¹⁶⁹ que disputam, a distância, o mercado com o Brasil. A África do Sul, por outro lado, tem se mostrado cada vez mais agressiva em sua política

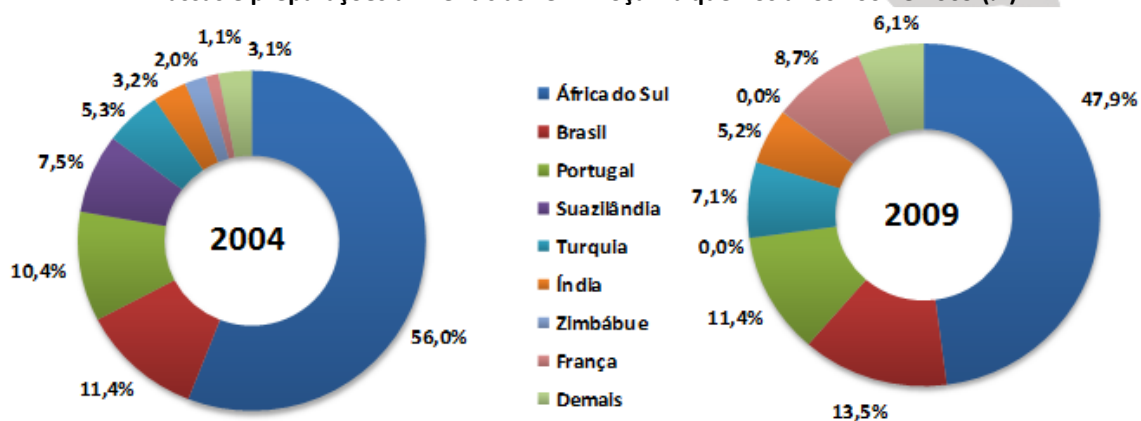
¹⁶⁹ Disponível em: <http://www.voanews.com/portuguese/news/Mozambique_Poultry_02_08_2011_Voanews-115579024.html>.

comercial recente para o setor de frango,¹⁷⁰ tendo como principal resultado a tomada do mercado frente aos brasileiros em 2010. Os números de comércio exterior do último ano, ainda não concluídos em agosto de 2011 pelo sistema Comtrade/ONU, apontam importações moçambicanas de US\$ 19 milhões, sendo 44,2% para o Brasil e, surpreendentemente, 53,6% para os sul-africanos, restando 0,9% para os Estados Unidos. Esse é um setor que merece atenção, pois está em constantes embates com concorrentes locais e estrangeiros.

O significativo valor importado por Moçambique para o conjunto de produtos “massas e preparações alimentícias” de US\$ 18 milhões em 2009 merece destaque até pela diversidade de SH6s que possui. Como apresentado no Gráfico 22, o Brasil aumentou suas exportações para o país, ganhando participação no total das importações moçambicanas entre os anos analisados.

A África do Sul perdeu participação no mercado moçambicano, passando de 56,0% para 47,9% entre 2004 e 2009. Percebe-se um crescimento médio anual brasileiro para o mercado como o principal indicador que coloca tal grupo na posição de “a consolidar”. Enquanto os concorrentes cresceram, em média, 22,7% anualmente entre 2004 e 2009, o Brasil cresceu 31,3%.

Gráfico 22 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “massas e preparações alimentícias” em Moçambique nos anos 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Considerando o grande *mix* de produtos presentes no grupo de “massas e preparações alimentícias”, é essencial destacar os produtos no nível SH6 mais significativos, o que se entende tanto pelo volume de importações moçambicanas, quanto pelas exportações brasileiras. Assim, dos 11 SH6s classificados, apenas cinco merecem atenção (denominações conforme o sistema harmonizado):

1. “preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho”;
2. “bolachas e biscoitos adicionados de edulcorantes”;
3. “waffles e wafers”;
4. “outros produtos de padaria, pastelaria ou da indústria de biscoitos, mesmo com adição de cacau”; e

¹⁷⁰ Disponível em: <<http://www.thepoultrysite.com/poultrynews/22012/south-africa-alleges-dumping-of-poultry-meat>>.

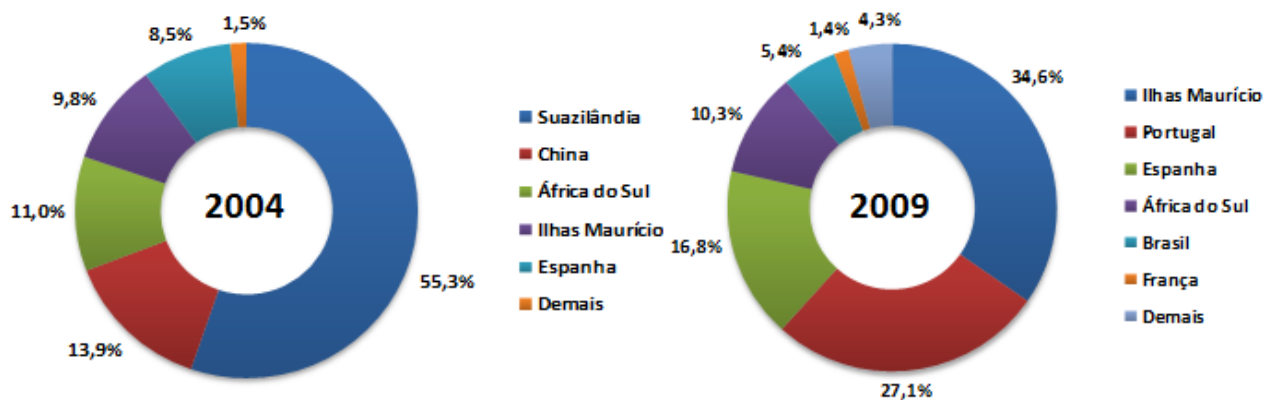
5. “pão de especiarias”.

Os dois primeiros representaram, em média, 78,6% das importações moçambicanas para o grupo de produtos considerando os demais SH6s presentes entre 2004 e 2009. Para o Brasil, no entanto, o segundo e o quinto produto apresentado anteriormente são os mais importantes no período, representando, em média, 88% das exportações brasileiras perante os demais produtos do grupo.

Em 2010, de acordo com os dados do Comtrade/ONU, o Brasil aumentou sua presença para “massas e preparações alimentícias”, ocupando 20,1% do mercado local. No entanto, a fonte apresenta um novo vice-líder que, aos poucos, tomou espaço dos sul-africanos: a França. Em 2010, os produtos franceses representaram 24,3% das importações de Moçambique frente à participação de 8,7% do ano anterior.

Nota-se que o fortalecimento dos franceses no mercado moçambicano é recente, ocorrendo só após o início da crise internacional, quando os países desenvolvidos e tradicionais diminuíram volumes de compra. A França, portanto, aparece como forte concorrente em outro setor do complexo de “alimentos, bebidas e agronegócios”: alimentos para animais. O grupo de produtos “farinhas para animais” apresenta apenas um código SH6 (230990) com oportunidade “a consolidar” às exportações brasileiras: “outras preparações para alimentação de animais”. As Ilhas Maurício, país-membro da SADC com descendência anglo-francesa, obteve grande evolução no acesso ao mercado moçambicano, conforme o Gráfico 23.

Gráfico 23 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “farinhas para animais” em Moçambique nos anos 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Produtos brasileiros com presença “em declínio” e “desvio de comércio” em Moçambique

Os grupos de produtos inseridos nessas classificações registraram cerca de US\$ 39 milhões em importações moçambicanas e US\$ 1,4 milhão em exportações brasileiras em 2009. Ainda que em uma situação inicialmente desfavorável, cabe destacar a participação brasileira de 13%, nesse ano, para “produtos de confeitaria (sem cacau)”. A Índia está na dianteira do mercado moçambicano apenas porque goza de condições de acesso facilitado ao varejo do país, o que não ocorre na mesma proporção para as

empresas brasileiras do setor. Diversos estabelecimentos de pequeno porte indianos se espalham por todo o país, o que pode ser interpretado como principal ferramenta de competição para disponibilizar os produtos de confeitaria com melhor condição comercial.

Faz-se necessário desenvolver estratégias de promoção comercial que permitam aprimorar a participação brasileira no mercado. Outros produtos do mesmo setor – chocolates, balas e confeitos – também têm sofrido com a concorrência em Moçambique. O grupo “chocolates e suas preparações” encontra-se na categoria “a consolidar”, e o grupo “produtos de confeitaria (sem cacau)” se divide em um SH6 com exportações incipientes e outro com exportações com “desvio de comércio” - Tabela 23.

Tabela 23 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “em declínio” e “desvio de comércio” naquele país para o complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Produtos de confeitaria (sem cacau)	1	8.265.014	1.076.225	28,2	1,2	13,0	Índia	37,0	Desvio de Comércio
Carne de boi industrializada	2	3.907.645	209.596	16,9	-12,5	5,4	Portugal	49,0	Em Declínio
Chá, mate e especiarias	2	152.716	7.049	15,3	-8,4	4,6	África do Sul	63,3	Em Declínio
Vinhos, vermouths, vinagres	1	261.361	8.396	15,9	-2,2	3,2	África do Sul	52,3	Em Declínio
Água mineral e refrigerantes	1	1.535.863	46.821	32,8	-19,7	3,0	África do Sul	56,0	Em Declínio
Demais sucos	2	5.440.193	21.677	60,8	-35,1	0,4	África do Sul	94,1	Em Declínio
Cereais em grão e esmagados	4	18.489.332	9.053	14,1	118,9	0,0	África do Sul	99,9	Em Declínio
Suco de laranja não congelado	1	836.937	-	32,4	-	0,0	África do Sul	97,7	Em Declínio
Bebidas destiladas	1	90.631	-	-11,1	-	0,0	África do Sul	89,5	Em Declínio

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

Entre os grupos de produtos classificados como “em declínio”, de acordo com o indicado na Tabela 23, ressaltam-se as exportações brasileiras de “carne de boi industrializada”,¹⁷¹ “chá, mate e especiarias”, “vinhos, vermouths e vinagres” e “água mineral e refrigerantes”. Tais grupos de produtos, assim como já comentado anteriormente para o caso do setor “chocolates, balas e confeitos”, sofrem com a concorrência no mercado moçambicano, principalmente sul-africana, sem fácil acesso ao varejo local.

Nos casos específicos de “bebidas destiladas” e “sucos de laranja não congelados”, destaca-se que ambos zeraram o fornecimento ao mercado em 2009. No primeiro caso, o único SH6 classificado “cachaça e caninha (rum e tafiá)”, está “em declínio” no mercado moçambicano, pois está em queda irregular desde 2002, configurando uma tendência de decadência no país – o Brasil é um fornecedor que segue a mesma realidade do país. No outro caso, apesar de o mercado local ter crescido, o Brasil além de irregular, está em queda, tanto que zerou o fornecimento em 2009. Ressalta-se situação similar com “demais sucos”.

¹⁷¹ Os segmentos de embutidos têm como maior concorrente a Holanda, uma vez que os produtos do grupo Zwanenberg atuam a partir da África do Sul para distribuição regional. Disponível em: <www.zwanenberg.nl/en> e <www.myzwan.com>.

O governo de Moçambique tem investido e realizado esforços para atrair capital externo para viabilizar a integração rodoviária de norte a sul do país, o que hoje já é possível, mas ainda restam as ligações do interior (expressivamente rural) ao litoral (mais desenvolvido), com destaque para a atuação de construtoras brasileiras como a Odebrecht (portos e aeroportos), Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão, Camargo Correa (em obras de hidrelétricas) etc. A Vale, que atualmente explora o carvão mineral em Moçambique com concessão do governo local, precisa realizar diversas obras para interligar Moatize (onde se concentram as atividades de extração do carvão na província de Tete) até Nacala (cidade portuária da província Nampula) ou Beira (capital da província Sofala). Para tanto, as construtoras brasileiras possuem acordos de aliança com a Vale,¹⁷² o que permite que um projeto de infraestrutura que exija grande capacidade de execução seja realizado com a participação de diversos parceiros. Assim, a Vale tem conseguido fôlego para se dedicar à exploração comercial do carvão mineral iniciada em 2011¹⁷³ e que deve aumentar nos próximos anos.

Diversas obras sob liderança brasileira estão em curso pelo país. A Barragem Moamba-Major,¹⁷⁴ por exemplo, está em fase de construção sob liderança da Andrade Gutierrez (Zagope) e em parceria com a Queiroz Galvão e a Fidens Engenharia. Para além do abastecimento de água, a barragem (localizada na província de Maputo) deverá permitir a irrigação de vários hectares de terra numa zona que é sucessivamente afetada pela seca e ainda gerar energia, que poderá ser usada para suprir as necessidades nas horas de pico ou mesmo para a exportação.

A empresa Camargo Correa também está à frente de obras de infraestrutura, principalmente para fornecimento de água e geração de energia elétrica. A barragem de Mphanda Nkuwa,¹⁷⁵ onde está em curso a construção de uma hidrelétrica (a ser uma das maiores da África), será uma das mais importantes do país. Outra atividade de extrema importância é a reforma da hidrelétrica de Cahora Bassa, em fase de duplicação na geração de energia elétrica (boa parte já exportada para a África do Sul). Declarações¹⁷⁶ do governo moçambicano apontam que, diferente de Cahora Bassa, o principal objetivo de Mphanda Nkuwa será gerar energia elétrica capaz de suportar o desenvolvimento econômico local e não a exportação.

¹⁷² Distribuição das operações da Vale disponível em: <www.vale.com/pt-br/conheca-a-vale/mundo-afora/paginas/default.aspx>.

¹⁷³ Reportagens disponíveis em: <<http://verdade.co.mz/nacional/21410-carvao-produzido-pela-vale-mocambique-em-moatize-chega-pela-primeira-vez-ao-porto-da-beira-para-exportacao>>, <www.canalmoz.co.mz/hoje/20101-vale-exporta-40-mil-toneladas-de-carvao-ainda-este-mes.html> e <www.macaub.com.mo/pt/2011/08/18/estudos-de-logistica-da-exploracao-de-carvao-em-mocambique-vao-ser-harmonizados>.

¹⁷⁴ Reportagem disponível em: <<http://www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/governacao/janeiro-2010/governo-procura-de-fundos-para-construcao-da-barragem-moamba2013major>>.

¹⁷⁵ Disponível em: <www.engenhariacivil.com/forum/projecto-hidroelectrico-de-mphanda-nkuwa-em-mocambique-1063.html>.

¹⁷⁶ Disponível em: <www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_econom_neg/dezembro-2010/assinado-contrato-para-concessao-da-hidroelectrica-de-mphanda-nkuwa>.

O Aeroporto Internacional de Maputo,¹⁷⁷ principal do país, foi recentemente reformado por uma empresa chinesa,¹⁷⁸ ganhando novo saguão para embarque e desembarque de passageiros, e novas reformas já estão em curso no local.¹⁷⁹ Nota-se, no entanto, que faltam produtos para a construção civil nas obras de infraestrutura, especialmente tijolos, que, em Moçambique, são majoritariamente de cimento (importados sob preços abusivos da África do Sul) e não de cerâmica, como é o mais comum no Brasil. O setor está em expansão, apto a receber novas indústrias para fabricar cimento, como pode ser avaliado com o recente ingresso da sul-africana Pretoria Portland Cement (PPC).¹⁸⁰ A Cimpor¹⁸¹ (empresa dos grupos Votorantim e Camargo Correa) também atua no ramo em território moçambicano e tem avaliado o mercado por meio da aquisição de fábricas locais (como a Cimentos de Moçambique e a Cinac, que tem ativos do governo). Outros insumos de construção demandados são tubos, conexões e maquinários.

Considerando as grandes operações em curso, as bases de compras das construtoras brasileiras estão centralizadas em Pemba (Cabo Delgado) e Nacala (Nampula), o que fortalece a concentração das obras no norte do país, principalmente nas operações de interligação de Tete até Nacala ou Beira. Aos potenciais investidores, ressalta-se a prosperidade da província de Nampula, em fase de expansão, sendo o local estratégico das obras do corredor do norte de Moçambique, com enfoque agrícola. Essa é a região do país com maior potencial econômico, a ser beneficiada com o melhoramento da infraestrutura da cidade de Nacala, a qual receberá um aeroporto¹⁸² e reformas no porto pela Odebrecht.¹⁸³ Estima-se que as operações na cidade irão beneficiar principalmente os países vizinhos, como Zâmbia e Malauí.¹⁸⁴

Especificamente em Maputo, destacam-se obras para interligar a capital à região insular de Catembe,¹⁸⁵ por meio de ponte, a partir da zona continental de Maputo, o que irá trazer desenvolvimento para o outro lado da baía da capital. Maputo tem sofrido alta valorização imobiliária, assim como o resto do país. Numa região da capital moçambicana com área de dez mil metros quadrados, onde uma das principais empresas do ramo imobiliário¹⁸⁶ possui terrenos, os valores evoluíram de US\$ 1,5 milhão para US\$ US\$ 6 milhões em pouco mais de três anos. Os principais alvos de construção na cidade são as áreas ainda disponíveis no bairro Sommerschild, próximo ao renomado restaurante e hotel Costa do Sol, que atende o Shopping Marés (em construção) e o Supermercado Game, conforme a Figura 14.

¹⁷⁷ O aeroporto de Maputo é administrado pela Aeroportos de Moçambique (ADM). Disponível em: <www.aeroportos.co.mz>.

¹⁷⁸ Disponível em: <<http://noticias.sapo.mz/lusa/artigo/12175028.html>>.

¹⁷⁹ Anúncio realizado pela Aeroportos de Moçambique disponível em: <<http://opais.sapo.mz/index.php/economia/38-economia/16341-3o-fase-das-obras-do-aeroporto-de-maputo-arranca-em-breve.html>>.

¹⁸⁰ Dados da PPC disponível em: <www.clubofmozambique.com/pt/sectionnews.php?secao=economia&id=17961&tipo=one>.

¹⁸¹ A Cimpor, pertencente ao grupo Camargo Correa, está em plena expansão em Moçambique. Disponível em: <<http://aeiou.expresso.pt/cimpor-controlara-100-da-mocambicana-cinac-ate-ao-final-do-ano=f668406>>.

¹⁸² Disponível em: <www.verdade.co.mz/economia/21633-trafego-continental-a-partir-de-2013-no-aeroporto-de-nacala-porto>.

¹⁸³ Informações das atividades da Odebrecht disponíveis em: <www.odebrecht.com.br/sala-imprensa/noticias?id=15773>.

¹⁸⁴ Disponível em: <<http://www.radiomozambique.com/rm/noticias/anmviewer.asp?a=7485&z=107>>.

¹⁸⁵ Dados da ponte em: <www.clubofmozambique.com/pt/sectionnews.php?secao=economia&id=16003&tipo=one>.

¹⁸⁶ Sugestão de empresa presente no mercado moçambicano disponível em: <<http://www.tricossgps.com>>.

Figura 14 – Condomínios residenciais nas proximidades do Shopping Marés no bairro Sommerschild



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Condomínio Marés (em reforma); (2) portão principal do Condomínio Khayaletu.

Mas muito ainda deve ser feito: hotéis, *campings*, *resorts*, hospedarias,¹⁸⁷ rodovias, ferrovias, portos e aeroportos. Assim, há grande abertura para o capital e *know-how* estrangeiro. Alerta-se porém que, ao investir no mercado moçambicano, deve-se vislumbrar o potencial de toda a região, atingindo os países da SADC, visando atrair o público para a África Austral e não exclusivamente para um país A ou B.

O potencial turístico¹⁸⁸ tem forte conexão com as perspectivas de negócios em infraestrutura, obras de interligação rodoviária, ferroviária, marítima e lacustre, além de atividades no ramo imobiliário ou ainda com os diversos tipos de prestação de serviços do setor. Dessa forma, considerando que Moçambique é um país em expansão e destino turístico da população regional, principalmente da África do Sul, o diálogo com representantes locais pode ser estratégico para direcionar esforços para projetos em andamento ou visados. Os sauditas já investiram US\$ 100 milhões em Inhambane;¹⁸⁹ outros exemplos de investimentos são apresentados na Figura 15.

Figura 15 – Exemplos de estabelecimentos para turismo, lazer e entretenimento em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Polana Casino; (2) Bar e Casa Noturna Coconuts.

¹⁸⁷ Projeto Kapulana visa tal atividade. Disponível em: <<http://www.inatur.org.mz/por/Investimentos/Kapulana/ABC-do-Projeto>>.

¹⁸⁸ Plano Nacional de Turismo de Moçambique. Disponível em:

<www.visitmozambique.net/pt/content/download/969/9473/file/plano_estrategico.pdf>.

¹⁸⁹ Disponível em: <<http://www.maputo.co.mz/Economia/Noticias/Sauditas-investem-100-milhoes-USD-no-turismo-em-bazaruto>>.

A forma mais adequada de atuar no mercado no âmbito da construção civil sugere a contratação de empresa¹⁹⁰ que atue no ramo da advocacia e possa instruir juridicamente os empresários em obras públicas (divulgadas no *Boletim da República*,¹⁹¹ espécie de Diário Oficial) ou privadas. Os concursos públicos são comumente lançados no *Jornal Notícias*,¹⁹² o mais antigo do país para publicações internacionais. Já o semanário *O País*¹⁹³ é a segunda publicação impressa mais importante de Moçambique, o que inclui a divulgação de alguns concursos e licitações locais. Uma sugestão de ingresso no mercado moçambicano por meio de licitação é estreitar parceria com alguma empresa moçambicana. A aproximação e efetivação de parcerias não são obrigatórias, mas facilitam o acesso da empresa nos procedimentos de licitação.

No caso de materiais de construção, é importante destacar a presença da marca Tramontina¹⁹⁴ em talheres e peças de metal. A marca brasileira já possui considerável prestígio no mercado moçambicano. A empresa brasileira, assim como outras do segmento, opta pela distribuição de seus produtos no varejo formal, centralizado em Maputo. A rede Game, por exemplo, tem ampla oferta, atendendo as necessidades locais (aproxima-se da estrutura da Walmart no Brasil). O varejo de utensílios para o lar conta com os estabelecimentos OK Furniture¹⁹⁵ e Premier (ou Mica).¹⁹⁶ Há ainda a Feira de Artesanato, Flores e Gastronomia de Maputo,¹⁹⁷ espécie de centro comercial ao ar livre e aberto ao público diariamente para venda exclusiva do artesanato local. A Figura 16 apresenta os estabelecimentos antes citados.

Figura 16 – Exemplos de estabelecimentos comerciais em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) OK Furniture; e (2) Grupo Premier Mica, ambos na Praça da Paz, em Maputo.

¹⁹⁰ Sugestão de empresa presente no mercado moçambicano disponível em: <<http://www.salcaldeira.com>>.

¹⁹¹ Disponível em: <<http://www.portaldogoverno.gov.mz/Legisla/boletinRep>>.

¹⁹² Disponível em: <<http://www.jornalnoticias.co.mz>>.

¹⁹³ Disponível em: <<http://opais.sapo.mz>>.

¹⁹⁴ Disponível em: <<http://www.tramontina.com.br/contactCenter/offices#representative>>.

¹⁹⁵ Disponível em: <www.okfurniture.co.za>.

¹⁹⁶ Fundado em 2002, o Premier Group possui área de 7500 metros quadrados na principal zona de negócios de Maputo (Av. de Zâmbia 116 – Maputo. Telefone: +258 1 21-408-32). O estabelecimento é um *showroom* e distribuidor para o interior do país. Comercializa materiais de construção, ferramentas manuais e para jardim, equipamentos elétrico-eletrônicos e de iluminação, além de itens para piscina, esportes, cozinha, bem como brinquedos, alimentos, cosméticos, produtos de higiene e limpeza, vidro, artigos de decoração, etc. O complexo possui ainda lojas de: produtos têxteis, motocicletas e outra de equipamentos sanitários.

¹⁹⁷ Disponível em: <<http://www.cedarte.org.mz>>.

De acordo com a Missão Prospectiva de Inteligência Comercial da Apex-Brasil, em visita à loja especializada em artigos mobiliários na região central de Maputo (Avenida Acordos de Lusaka), observou-se que os móveis brasileiros já estão entre os principais itens dos lares moçambicanos.¹⁹⁸ Os principais produtos encontrados e demandados pelos lojistas são móveis, camas, estofados, tapetes, entre outros. Especificamente a parte de tapeçaria sofre concorrência turca, a exemplo da empresa Kilim.¹⁹⁹ Alguns exemplos de estabelecimentos de mobiliários e estofados disponíveis em Maputo estão na Figura 17.

Figura 17 – Exemplos de estabelecimentos (ou propagandas) de mobiliários em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Mobiliário Salão Habitat e (2) Protea Furnishers (www.proteafurnishers.co.za), ambos na Praça da Paz, Maputo; (3) Home Center e (4) Furniture & Kitchen. (www.ufukgroup.net)

A mesma fonte obteve declarações dos estabelecimentos moçambicanos que apontam o Brasil com fornecedor de produtos com qualidade, mas, na maioria das vezes, fora dos prazos solicitados: quando há pedidos para entrega em até quarenta dias, as empresas brasileiras entregam em noventa dias. O preço dos produtos negociados no mercado local também está entre as reivindicações dos importadores. De

¹⁹⁸ Para móveis de alto padrão, sugere-se verificar a empresa Trassus, além da supracitada OK Furniture. Disponível em: <www.trassus.co.mz> e <www.okfurniture.co.za>.

¹⁹⁹ Mais informações sobre o concorrente estão disponíveis em: <www.kilim.com>.

acordo com os compradores, as mercadorias brasileiras estão mais caras e fogem dos padrões de Moçambique, sendo arriscado disponibilizar os itens do lar apenas para uma fatia pequena e rica da população local. O ideal seria ter produtos de qualidade intermediária, mas que pudessem ter preço final competitivo. Como exemplo, há peças de quartzo, mármore e granito para residências e hotelaria; louças, talheres e demais utensílios domésticos; além de equipamentos para cozinha, os quais podem se adequar a essa premissa. Alguns estabelecimentos de tais *nichos* foram localizados em Maputo, conforme a Figura 18.

Figura 18 – Exemplos de estabelecimentos (ou propagandas) de mobiliário em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Casa das Loças, especializada em utensílios domésticos; (2) Dulux, especializada em tintas para construção civil e pisos; (3) Promar, especializada em mármore e granito; (4) Bosch Siemens, que em Moçambique atua com loja de venda de fornos, fogões, geladeiras e outros equipamentos domésticos.

Parcerias com escritórios de arquitetura e engenharia também podem ser uma estratégia de ingresso no mercado moçambicano para alguns segmentos do complexo “Casa e Construção”, já que normalmente estão estabelecidos no país, seja com representação, seja com unidade fixa (filial), contribuindo com informações de mercado para exportação de produtos brasileiros para complementar projetos locais.

As empresas estrangeiras que estão entre os destaques no país são:²⁰⁰ as portuguesas Sócrates Natividade (arquiteto português que administra o escritório Atelier 5), Teixeira Duarte, Jomofi Construções (do grupo Jomofi para mediação imobiliária), Soares da Costa e Empresa Moçambicana de Construção e Promoção Imobiliária (Emocil - do grupo Mota-Engil); as chinesas²⁰¹ Anhui Foreign Economic Construction Group (AFECG), Construções CCM, Sogecoa, China Henan International Cooperation Group (Chico); e as sul-africanas New Age Studio, S&B (www.stefanuttistocks.com), PAM Golding (www.pamgolding.co.za), Group Five (www.g5.co.za), Stauch Vorster Architects (www.svarchitects.com) e DSGN Design (www.dsgn.co.za).

Com uma empresa mapeada para cada país, estão a italiana CMC África Austral, a australiana Coffey Projects (www.coffey.com), a belga Franki Africa (www.franki.co.za) e a inglesa WSP Group (www.wspgroup.com). Entre algumas empresas locais estão Invalco, Town Construções, Grupo C Mondego (CM) e Fênix Projectos e Investimentos. Luís Wong, engenheiro brasileiro com ascendência chinesa, é responsável por diversas obras em Maputo²⁰² e dono da empresa L-Wong Consulting (<http://lwongconsulting.com/index.htm>). Observa-se considerável capilaridade do setor.²⁰³

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “Casa e Construção” em Moçambique

O complexo “Casa e Construção” sofre forte concorrência da África do Sul e da China. As empresas de construção de ambos os países instaladas em Moçambique fazem com que a preferência de compras de materiais e equipamentos seja de origem de seus países, priorizando, portanto a concorrência por conveniência e não por competitividade no produto. Dessa forma, observa-se um quadro de grande concentração na concorrência em todos os segmentos em que o Brasil possui oportunidades, conforme estudos e metodologia da UICC Apex-Brasil. Considerando tal situação, não foram identificadas oportunidades a desenvolver para as exportações brasileiras “incipientes” nesse complexo.

O principal grupo de produtos para o Brasil para “casa e construção” é o de “móveis e mobiliário”, que obteve 45% de participação nas exportações brasileiras “expressivas” do complexo em 2009. No entanto, o principal produto importado foi “outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados”, que obteve US\$ 10,7 milhões de compras de Moçambique, em 2009, e 12% de participação do Brasil. O produto foi responsável por 23% das exportações brasileiras “expressivas” do complexo.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique

²⁰⁰ Verificar a atuação portuguesa em Moçambique em: http://kaplanreports.com/pdfs/MOZAMBIQUE_06.pdf

²⁰¹ Verificar reportagem que relata as atividades de construtoras chinesas: www.macaub.com.mo/pt/2009/06/01/7139/

²⁰² Disponível em: <www.grapho.com.br/gnews/13/case2.htm>.

²⁰³ Em 2009, o Banco Mundial elaborou um amplo relatório sobre o setor de construção em Moçambique. Disponível em: <<http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-1218567884549/5289593-1259608803444/MozambiqueCEMConstruction20090821.pdf>>.

Nesse complexo, as exportações brasileiras são todas “expressivas” e se encontram: “consolidadas”, “a consolidar”, “em declínio” ou em “desvio de comércio”.

Nota-se que, dos 16 grupos de produtos classificados como “expressivos”, 10 se apresentam como “a consolidar”, o que aponta a oportunidade a explorar pelo Brasil nos segmentos de “casa e construção”. O Brasil ocupou em média cerca de apenas 5,7% nos grupos de produtos do complexo em 2009. Em contrapartida, os concorrentes obtiveram em média, aproximadamente, 61,2% para o mesmo ano e grupos. Além disso, o Brasil cresceu em média 6,8% anualmente entre 2004 e 2009, enquanto os concorrentes estiveram sempre à frente, com crescimento anual médio para o período de 21,3%.

Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” em Moçambique

As importações moçambicanas dos grupos de produtos classificados como “a consolidar” e “consolidado” alcançaram US\$ 49,5 milhões em 2009, ano em que a participação média das exportações brasileiras para tais grupos de produtos atingiu 7,4%, com US\$ 3,6 milhões. Ressalta-se também que a média no crescimento anual das importações moçambicanas, entre 2004 e 2009, foi de 29,6%, sendo que das exportações brasileiras foi de 34,5%, e de seus principais concorrentes, de 24,7%.

Tabela 24 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país para o complexo “casa e construção”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Moveis e mobiliário médico-cirúrgico	12	34.491.954	2.531.360	21,5	9,3	7,3	África do Sul	44,4	A Consolidar
Obras de pedras e semelhantes	11	2.989.668	644.850	25,7	18,3	21,6	China	39,1	A Consolidar
Ferramentas e talheres	14	3.582.180	116.983	21,0	7,4	3,3	China	50,3	A Consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	2	2.747.527	75.074	52,9	118,8	2,7	África do Sul	89,4	A Consolidar
Obras diversas	2	1.550.149	96.412	42,3	29,3	6,2	China	55,8	A Consolidar
Aparelhos eletro-mecan. térmicos (de uso doméstico)	2	1.018.671	39.067	5,3	13,4	3,8	África do Sul	41,3	A Consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	6	622.179	113.478	-7,2	58,3	18,2	África do Sul	60,0	A Consolidar
Painéis de fibras ou de partículas de madeira	1	806.944	33.000	51,0	69,5	4,1	África do Sul	41,4	A Consolidar
Obras de metais	5	1.518.504	7.500	31,6	83,5	0,5	Índia	67,8	A Consolidar
Demais produtos minerais	2	187.163	5.760	2,5	-63,3	3,1	África do Sul	88,4	A Consolidar
Madeira compensada ou contraplacada	1	-	-	-100,0	-100,0	.	.	.	Consolidado

Fonte: UICC, Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU. Nota: *taxa média anual de crescimento.

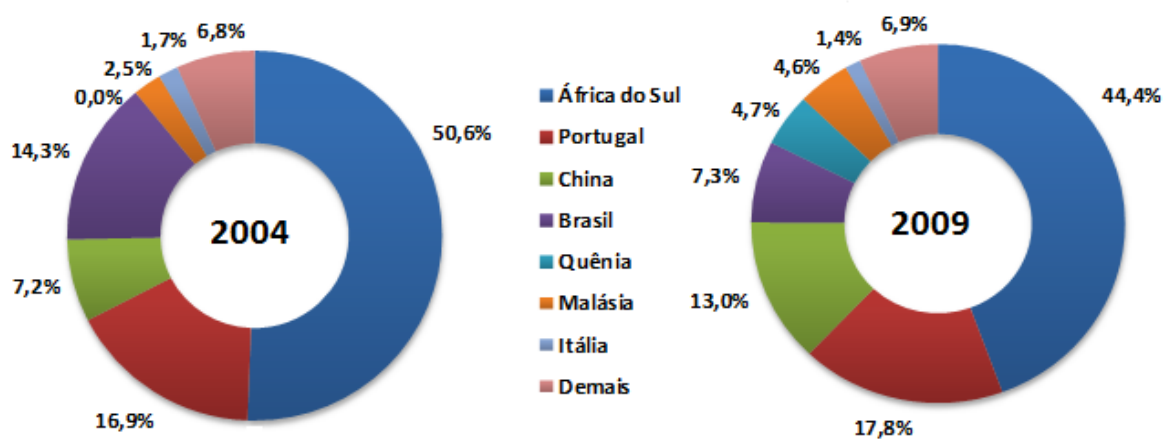
Cabe destacar que, dos valores importados de dois SH6s relacionados a móveis de madeira, somando cerca de US\$ 10 milhões, 17% ou US\$ 1,7 milhão foram provenientes do Brasil em 2009. Notabilizam-se ainda, nesse contexto, as exportações brasileiras dos grupos “móveis e mobiliário” e “obras de pedra e semelhantes”, que juntas somaram 87% do total exportado pelo Brasil naquele ano entre os grupos de produtos identificados. A Tabela 24 apresenta detalhes desses e de outros grupos.

Do lado das importações moçambicanas, ressalta-se que apenas o grupo de produtos “móveis e mobiliário” representou 70% do total adquirido por Moçambique do exterior para a classificação de exportações expressivas brasileiras no complexo. Muito além, “obras de pedras e semelhantes”, “ferramentas e talheres” e “extratos tanantes e tintoriais” estão também entre os principais grupos. Os três grupos representaram 19% das importações moçambicanas do complexo.

Nota-se que o último grupo apresentado na Tabela 24 (“madeira compensada ou contraplacada”) não obteve exportação brasileira em 2009 e foi classificado como “a consolidar”. O Brasil exportou apenas US\$ 18 mil em 2007, o produto “madeira compensada, com folhas de espessura de 6mm, com pelo menos uma face de madeira não conífera”, adquirindo 100% do mercado moçambicano. Moçambique teve grande crescimento na importação desse produto entre 2003 e 2006; portanto, manteve-se a classificação para tal grupo conforme o desempenho obtido em 2007, ou seja, “consolidado”. Uma das hipóteses para a completa redução das exportações pode ser o quadro da crise econômica internacional, que pode ter deslocado as exportações brasileiras de Moçambique. No entanto, considerando o histórico comercial entre os países no período 2002-2009, o grupo se mantém nas exportações brasileiras expressivas pela tendência até 2008, e o potencial, nos próximos anos.

O Gráfico 24 mostra quais eram os principais fornecedores do grupo de produtos “móveis e mobiliário” em 2009 e as posições que ocupavam no mercado moçambicano em 2004.

Gráfico 24 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “móveis e mobiliário” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

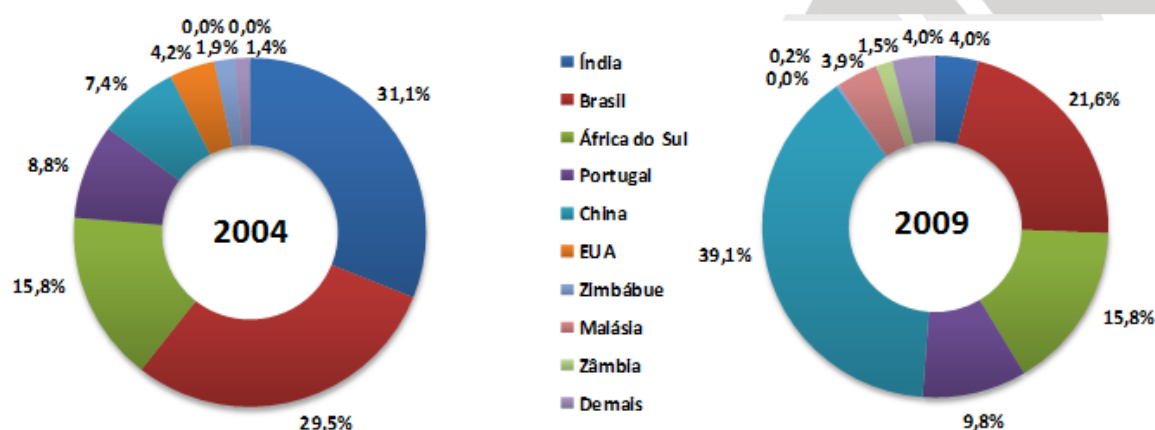
Esse é um grupo de produtos diversificado com 12 códigos SH6s presentes com a classificação “a consolidar”. O Brasil fortaleceu as exportações do SH6 “móveis de madeira para quartos de dormir” em 2009, o qual teve excelente ascensão entre 2002 e 2005, mas sucessivas quedas entre 2005 e 2007, reiniciando a dianteira no mercado em 2008 e tornando-se o produto mais importante para o grupo em 2009, com US\$ 1 milhão. Já o SH6 mais importado por Moçambique em 2009 deste grupo é “construções pré-fabricadas” com US\$ 7,2 milhões, produto que o Brasil mantinha como o principal de suas exportações para Moçambique até 2008, quando exportou mais de US\$ 1 milhão. Em 2009, no entanto, o Brasil não exportou “construções pré-fabricadas” para Moçambique, o que não fez com que o SH fosse removido dentre aqueles “a consolidar”, já que variáveis econômicas, como a crise internacional ou de mercado, podem ter provocado tal movimentação. Situação similar de queda foi observada em outro importante produto SH6, o “assentos estofados com armação de madeira”.

Nota-se que o Brasil tem obtido melhores resultados de exportação para “móveis de madeira” entre os produtos classificados “a consolidar” para o grupo “móveis e mobiliário”. Assim como “móveis de madeira para quartos de dormir”, “outros móveis de madeira” e “móveis de madeira para cozinhas” também tiveram instabilidade comercial com Moçambique até 2007, passando a crescer continuamente, tornando-se, respectivamente, o segundo e o terceiro produto SH6 com maior volume de exportações brasileiras ao mercado analisado em 2009. Por outro lado, apesar de serem produtos importantes às importações moçambicanas, o Brasil ainda não possui bom desempenho comercial para os SH6s: “móveis de madeira para escritórios” e “outros móveis de metal”.

É importante destacar que esse grupo sofre forte concorrência chinesa e, mais recentemente, italiana, o que também tem afetado a liderança sul-africana. O mercado moçambicano de mobiliário tem chamado a atenção pelos registros de crescimento dos últimos anos e principalmente por sua consistência (a média de importações é de US\$ 28 milhões ao ano desde 2007). Os números de comércio exterior de 2010, ainda não concluídos em agosto de 2011 pelo sistema Comtrade/ONU, apontam importações moçambicanas de US\$ 41 milhões, o que denota um crescimento superior a 20% entre 2009 e 2010. No último ano, o Brasil obteve apenas 4,7% de participação, com registro de queda de 23% no valor exportado em relação ao ano anterior. Não surpreende o resultado da China, que, em 2010, atingiu 27,1% do mercado moçambicano, aproximando-se dos sul-africanos, com 38,5%. Outro concorrente que passa a chamar mais a atenção é a Itália, que não ultrapassava a margem de 2% do mercado e, em 2010, atingiu 4,3%. Esse é um setor que merece cuidado, pois está em constantes embates com concorrentes locais e estrangeiros.

O grupo de produtos “obras de pedra e semelhantes” também se destaca pelo significativo valor importado por Moçambique em 2009, US\$ 3 milhões, mas também por sua capilaridade, considerando os 11 SH6s classificados “a consolidar”. Como apresentado no Gráfico 25, o Brasil aumentou suas exportações para o país, mas chegou a perder participação no total das importações moçambicanas até 2009.

Gráfico 25 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “obras de pedra e semelhantes” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Considerando o grande *mix* de produtos presentes no grupo de “obras de pedra e semelhantes”, é essencial destacar os produtos no nível SH6 mais significativos, o que se entende tanto pelo volume de importações moçambicanas, quanto pelas exportações brasileiras. Assim, dos 11 SH6s classificados, apenas 5 merecem atenção, direcionados especialmente para “casa e construção”,²⁰⁴ merecem atenção. São eles:

1. “Granitos trabalhados de outro modo e suas obras”;
2. “Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa”;
3. “Mármore, travertino e alabastro, trabalhados de outro modo e suas obras”;
4. “Mármore, travertino e alabastro, talhados ou serrados, de superfície plana ou lisa” e;
5. “Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada”.

O primeiro SH6 destacado na lista anterior representou 40% das importações moçambicanas de todo o grupo de produtos em 2009, com US\$ 1,2 milhão. O produto sofreu grande aumento entre 2007 e 2009, já que até então não passava de US\$ 480 mil, atingindo o valor supracitado no último ano. Já o produto listado no item “3” foi o segundo mais importante nas compras de Moçambique em 2009, com US\$ 412 mil, à frente do item “2”, que foi o terceiro mais importado, com US\$ 308 mil.

A somatória de valores importados e exportados entre 2002 e 2009 para os itens 1 e 2 (doravante granito), assim como para os itens 3 e 4 (doravante mármore), aponta uma dinâmica de mercado muito similar, exceto ao se verificar o ano de 2009. Entre 2002 e 2007, os moçambicanos importaram entre US\$ 400 e US\$ 600 mil em mármore e granito. Em 2007 e 2008, as compras foram praticamente iguais, aproximada e respectivamente, US\$ 700 mil e US\$ 600 mil. Em 2009, no entanto, com o aumento de 168% das importações de “granitos trabalhados de outro modo e suas obras”, o granito passou a prevalecer. A

²⁰⁴ Destaca-se que outros produtos não relacionados ao complexo de “casa e construção” estão presentes no grupo “obras de pedra e semelhantes”, conforme a denominação no sistema harmonizado: “chapas onduladas fibrocim. cim-celul.”, “pastilhas p/ freios (travões) contendo amianto”, “abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados apenas sobre papel ou cartão”, “outras chapas/sem. fibrocim. cim-celul.” e, “guarnições para freios à base de amianto ou outras matérias minerais ou de celulose”.

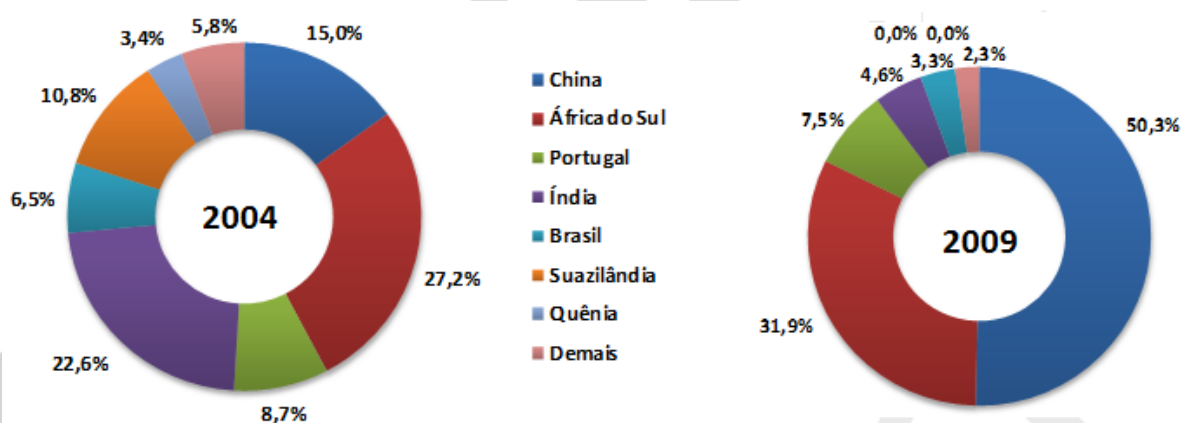
ardósia só se destacou em 2008, seja para o Brasil, seja para Moçambique, quando houve volume comercial de mais de US\$ 140 mil, com 9% de participação brasileira.

Em 2010, de acordo com dados do Comtrade/ONU, o Brasil aumentou sua presença para “obras de pedra e semelhantes”, ocupando 24,9% do mercado local, deslocando a participação da China de 39,1%, em 2009, para 25,1%, com a colaboração de sul-africanos, que passaram a ocupar 21% frente aos anteriores 15,8%. Assim, em 2010, China, Brasil e África do Sul somaram 71% das compras moçambicanas e passaram a dividir o mercado em maior ritmo de competitividade.

Outro importante grupo de produtos do complexo “casa e construção” para as exportações brasileiras “expressivas a consolidar” em Moçambique é o de “ferramentas e talheres”. Com 14 SH6s classificados, o grupo é o mais diverso de todos do complexo. Ainda assim, dois SH6s podem ser realçados perante os demais: “outras colheres, garfos, conchas e artefatos semelhantes, de metais comuns” e “outros sortidos de colheres, garfos, conchas ou outros artigos da posição 8215, de metais comuns”. Juntos, os produtos representaram 37% das importações moçambicanas para o grupo em 2009 e tiveram crescimento anual médio de 24% entre 2004 e 2009, saindo de US\$ 452 mil para US\$ 1,3 milhão. O Brasil, no entanto, tem mantido crescimento constante nas exportações de tais produtos apenas a partir de 2007.

A dinâmica dos competidores internacionais para “ferramentas e talheres” mostra a concentração entre China e África do Sul em todo o período analisado, somando mais de 50% do mercado desde 2006. Nota-se que, entre 2004 e 2009 (Gráfico 26), os líderes forçaram o deslocamento de alguns concorrentes africanos, caso da Suazilândia e do Quênia, que juntos somavam 14,1% de participação em Moçambique em 2004 e que, desde 2007, não exportavam para tal país. O Brasil, apesar de ter ocupado 3,3% em 2009, obteve o maior crescimento entre 2009-2010, 119%, enquanto os principais concorrentes 35% cada.

Gráfico 26 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “ferramentas e talheres” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Levando em conta o aumento considerável das exportações brasileiras para “ferramentas e talheres” entre 2009 e 2010, ressalta-se a necessária ênfase em alguns produtos do grupo para também ampliar o valor exportado, que ainda é baixo frente aos maiores concorrentes (em 2010 foi de apenas US\$ 255 mil). Assim, os SH6s que estão entre os principais das compras moçambicanas e que podem ter melhora no desempenho brasileiro são: “chaves de porcas, manuais, de abertura fixa e de metais comuns”; “facas de mesa, de lâmina fixa e de metais comuns”; “outras facas de lâmina fixa e de metais comuns”; “machados, podões e ferramentas semelhantes com gume e de metais comuns”; “alicates (mesmo cortantes), tenazes, pinças e ferramentas semelhantes, manuais e de metais comuns”.

Produtos brasileiros com presença “em declínio” e “desvio de comércio” em Moçambique

Os grupos de produtos inseridos nessas classificações registraram cerca de US\$ 22 milhões em importações moçambicanas e US\$ 1,9 milhão em exportações brasileiras em 2009. Entre as mercadorias, ainda que em uma situação inicialmente desfavorável, cabe destacar a participação brasileira naquele ano para “produtos cerâmicos”, que foi de 11,2%. A África do Sul está na dianteira do mercado moçambicano apenas porque goza de condições de acesso facilitado ao varejo do país, o que não ocorre na mesma proporção para as empresas brasileiras do setor. Diversos estabelecimentos se espalham por todo o país, assim como escritórios de arquitetura, engenharia e *design* de interiores sul-africanos, o que pode ser interpretado como principal meio de competição para disponibilizar produtos em melhores condições.

Faz-se necessário desenvolver estratégias de promoção comercial que permitam aprimorar a participação brasileira no mercado, que, além de enfrentar as barreiras tarifárias frente ao bloco regional SADC, ainda disputa espaço em construções e obras que poderiam privilegiar produtos originários do Brasil. Outro segmento que sofre com a concorrência, principalmente em preço, é o de “vidro e suas obras”, que tem como principal concorrente os chineses, que dominam o mercado moçambicano com 80,5%, conforme a Tabela 25.

Tabela 25 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “em declínio” e “desvio de comércio” naquele país para o complexo “casa e construção”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Produtos cerâmicos	6	16.025.484	1.792.555	20,5	11,5	11,2	África do Sul	24,1	Desvio de Comércio
Produtos de limpeza	1	6.921	93	-37,5	-47,3	1,3	África do Sul	98,7	Em Declínio
Vidro e suas obras	10	5.921.568	81.349	39,5	-6,9	1,4	China	80,5	Em Declínio
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	1	34.580	-	7,3	-100,0	0,0	África do Sul	68,8	Desvio de Comércio
Material esportivo	2	829.648	-	42,4	-100,0	0,0	China	68,6	Em Declínio

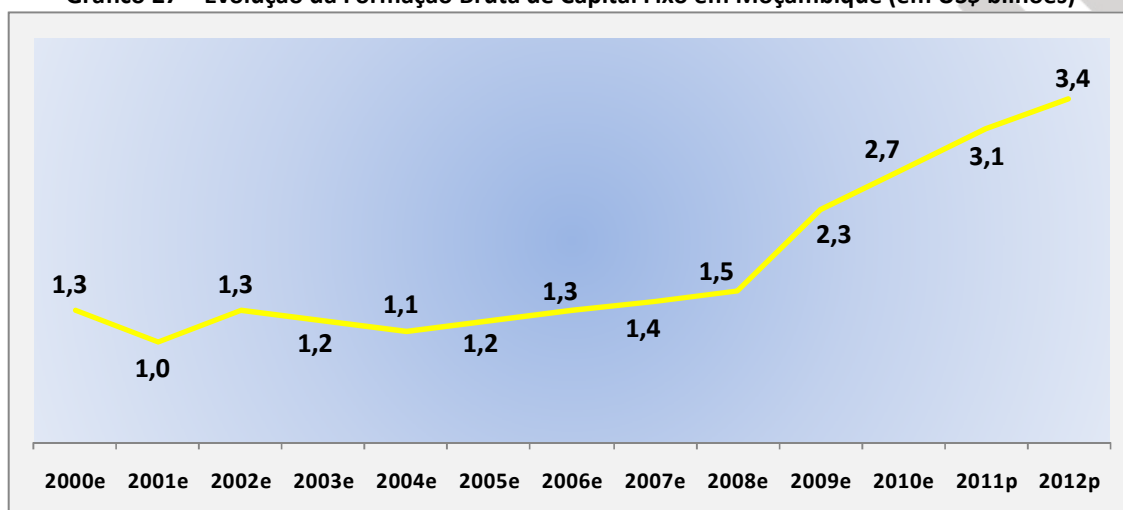
Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

O potencial de exploração de riquezas energéticas de Moçambique é um dos principais indicadores que tornam as perspectivas de crescimento da formação bruta de capital fixo do país as mais altas entre os países da África Austral no período 2011-2012, sob taxa de 15% ao ano. Em 2011, de acordo com o Banco Mundial, o investimento bruto de capital fixo moçambicano deve atingir 28% do PIB, percentual que coloca o país na terceira colocação regional, atrás apenas de Lesoto e Botsuana, superando as Ilhas Maurício. As estimativas para 2012 apontam equiparação com Lesoto em 28,3% de investimento em relação ao PIB. Destaca-se, no entanto, que o montante da formação bruta de capital fixo moçambicano ainda é baixo se comparado aos demais países africanos. Em 2011, as previsões do *Economist Intelligence Unit* apontam um volume de US\$ 3,4 bilhões (Gráfico 27), quantia inferior a de Angola, Botsuana e Tanzânia, assim como da África do Sul, que deve somar US\$ 57,7 bilhões no mesmo ano.

Gráfico 27 – Evolução da Formação Bruta de Capital Fixo em Moçambique (em US\$ bilhões)



Fonte: *Economist Intelligence Unit*. Nota: e – estimativa; p – previsão.

Observa-se que, a partir de 2008, a evolução do investimento moçambicano se tornou mais acelerada (até 2008, o montante não ultrapassava a margem de US\$ 1,5 bilhão). O dinamismo identificado desde aquele ano pode ser justificado pela expansão das explorações de gás natural, início dos estudos para extração do carvão mineral e, ainda, pela maior amplitude da geração e exportação de energia elétrica proveniente das hidrelétricas moçambicanas para a África do Sul principalmente. Esses são, inclusive, os indícios para o aumento do PIB local nos próximos anos, quando o país só estará atrás de Angola, na África Austral, com 7,3% a 7,5% de crescimento anual médio.

De acordo com o *Economist Intelligence Unit*, as perspectivas do desenvolvimento apontam maior dinamismo econômico especialmente a partir de 2012, quando o carvão mineral moçambicano passará à exploração em escala. A Vale está desde 2006 em estudos para a exploração de carvão mineral após a

aquisição da concessão de 35 anos dada à empresa pelo governo moçambicano.²⁰⁵ Estima-se que o Projeto de Moatize produzirá média anual de 12 milhões de toneladas de produtos de carvão (carvão metalúrgico e térmico), tendo como finalidade exportações para países da Ásia, Oriente Médio e Europa, além do Brasil. O carvão também abastecerá o mercado interno, incluindo fornecimento para uma termoeletrica²⁰⁶ a ser construída em parceria com a Odebrecht.²⁰⁷ Diversas obras de infraestrutura interligarão Tete (região de exploração do carvão) ao porto de Nacala²⁰⁸ por via rodoviária,²⁰⁹ prioritariamente férrea, passando pelo território de Malauí, projeto sob responsabilidade de construtora indiana²¹⁰ que está revitalizando o trecho férreo Tete-Beira. O porto de Beira (em reforma, sendo a Odebrecht responsável pelo terminal de carvão), assim como o aeroporto de Nacala (também pela Odebrecht), são projetos que foram estimulados indiretamente pela Vale. Em 2011, foi dado início às atividades comerciais para retirada do minério em Tete. O projeto deve deslançar nos próximos cinco anos, assim como outros interligados ao segmento.

A Lei da Terra impõe que toda a extensão territorial pertence ao governo, e só a concessão permite usufruto por meio de atividades econômicas como agricultura, extrativismo, indústria ou comércio. Apesar de tal complexidade no tratamento político para aquisição de terras, há grandes oportunidades na área de construção em regiões onde há potencial de exploração econômica. É o caso de Tete, que possui uma população em crescimento proveniente especialmente do Brasil e da Austrália, ou seja, das empresas com concessão para atuar na extração do carvão.²¹¹ Assim, além de obras de infraestrutura, destacam-se obras de saneamento básico, de fornecimento de água e de grandes condomínios residenciais de alto padrão ou luxo que estão surgindo.²¹²

A indústria moçambicana de hidrocarbonetos é muito incipiente justamente porque recebeu pouco incentivo para pesquisa e desenvolvimento. Na década de 1990, o governo investiu em áreas estratégicas, viabilizando estudos no exterior, os quais não tiveram retorno, já que poucos egressos se mantiveram no ramo de petróleo, gás, carvão e demais minérios. As empresas CMG²¹³ e ENH,²¹⁴ que atuam na área de acompanhamento e monitoramento de projetos executados para estudo, planejamento e exploração de

²⁰⁵ Vide anúncio de 2007. Disponível em: <http://macua.blogs.com/moambique_para_todos/2007/06/moambique-autor.html>.

²⁰⁶ Informações da termoeletrica disponíveis em: <<http://economia.uol.com.br/ultnot/lusa/2009/06/01/ult3679u6822.jhtm>>.

²⁰⁷ Disponível em: <<http://www.odebrecht-ec.com/projetos?id=6434&pais=&segmento=&status=&busca>>.

²⁰⁸ O porto de Nacala se tornou prioridade, pois está ligado à região de grande potencial de desenvolvimento, além de ser o único porto naturalmente de águas profundas do país (em Beira não há profundidade suficiente para grandes atracadouros). As operações marítimas serão futuramente centralizadas em Nacala, passando Beira a realizar apenas transbordo de mercadorias.

²⁰⁹ Informações sobre os acordos para viabilização do projeto Moatize-Nacala estão disponíveis em: <<http://www.verdade.co.mz/economia/18974-malawi-e-vale-mocambique-acordam-construcao-da-linha-moatizenacala>>.

²¹⁰ O consórcio indiano Ricon obteve concessão de 51% do sistema ferroviário do centro de Moçambique, em 2004, por 25 anos, o que dará atividades estratégicas para escoamento de minérios do Zimbábue até o porto de Beira, conforme reportagens da mídia moçambicana, disponíveis em: <http://macua.blogs.com/moambique_para_todos/2011/06/grupo-indiano-constr%C3%B3i-terminal-de-min%C3%A9rio-de-ferro-no-porto-da-beira.html>. e <www.imensis.co.mz/news/anmviewer.asp?a=21199>.

²¹¹ As empresas são Vale (brasileira) e *Riversdale Mining* (australiana - <http://www.riversdalemining.com.au/content/view/19/>).

²¹² Um dos casos recentes de empreendimentos de luxo é o "Vilas de Benguerra", sob organização da empresa sul-africana *PAM Golding*. Site: www.pamgolding.co.za/international/mozambique/benguerra-lodge/default.asp.

²¹³ Vide site da empresa: www.cmh.co.mz

²¹⁴ Vide site da empresa: www.enh-mz.com

petróleo e gás, não atuam de forma exclusiva no parque mineral, seja *on-shore*, seja *off-shore*.²¹⁵ O gás já está sendo utilizado comercialmente por meio de gasodutos, como os da bacia de Rovuma²¹⁶ – uma das maiores reservas de gás do mundo, na província de Cabo Delgado (*Discovery Lagosta*)²¹⁷ – e de Matola-Maputo, ambos para atender a demanda da indústria moçambicana e da população, o que inclui postos de abastecimento nas áreas de maior desenvolvimento econômico do país, ainda concentradas na província de Maputo. Já o gasoduto de Sofala-Inhambane, conectado à cidade de Secunda, na África do Sul, é o principal meio pelo qual os moçambicanos exportam praticamente todo o bem aos sul-africanos (95% do gás produzido). De acordo com a CMG, novas licitações são aguardadas para estruturação de gasodutos entre Matola e Maputo, indicações de que o segmento está em plena expansão.

O petróleo de águas profundas já foi detectado²¹⁸ na divisa com a Tanzânia e, também, na extensão marítima que separa Moçambique de Madagascar, mas as análises persistem com o objetivo de identificar tanto a melhor forma para exploração comercial do bem, quanto para mensurar a dimensão total do parque que justifique os investimentos. Assim, subáreas ligadas à energia, como as de abastecimento de óleo (atualmente controlado, distribuído e comercializado pela Petromoc,²¹⁹ com avanços de chineses e holandeses), biocombustíveis (a empresa portuguesa Galp,²²⁰ por exemplo, tenta realizar projetos de etanol ainda sem sucesso²²¹) e hidrelétricas (estão em construção Moamba-Major e Mphanda Nkuwa, além da duplicação de Cahora Bassa), encontram-se em plena expansão, com abertura para grupos estrangeiros.

De acordo com informações obtidas *in loco*, as empresas vigentes não existem há menos de 15 anos. Maior empresa do país,²²² a Mozal²²³ foi estabelecida em 1998 e atualmente é exemplo de sucesso: é o maior e o mais rentável empreendimento com quadro técnico genuinamente moçambicano. Com considerável participação no PIB do país, a fundição Mozal 1, oficialmente inaugurada em 2000, foi o primeiro grande projeto de investimento realizado, com montantes que superaram US\$ 1,3 bilhão. O projeto de expansão da empresa, a Mozal 2, praticamente dobrou a capacidade da fundição para 506 mil toneladas por ano de lingotes brutos e só foi finalizado em 2003 com investimentos de quase US\$ 860 milhões.

²¹⁵ Na província de Cabo Delgado, o maior potencial para expansão da economia local é a exploração mineral. Ali já foram descobertos postos de petróleo de águas profundas cujas formas de exploração estão em estudo pelas empresas Anadarko (EUA), que já explora o gás na porção moçambicana da Bacia de Rovuma, e Petrobrás (Brasil), que atua na zona tanzaniana.

²¹⁶ Detalhes da exploração de gás na Bacia de Rovuma: <http://www.inp.gov.mz/Highlights/4th-Gas-Discovery-Rovuma-Basin-Area-1>

²¹⁷ Vide reportagem em: <http://www.anadarko.com/Investor/Pages/NewsReleases/NewsReleases.aspx?release-id=1500501>

²¹⁸ Algumas evidências podem ser observadas em: <http://opais.sapo.mz/index.php/economia/38-economia/16002-mocambique-e-tanzania-atraem-interesses-na-exploracao-de-petroleo-e-gas-natural.html>

²¹⁹ Vide site da empresa: www.petromoc.co.mz

²²⁰ Vide página especial da empresa: www.galpenergia.com/PT/investidor/ConhecerGalpEnergia/Os-nossos-negocios/Presenca-no-mundo/Mocambique/Paginas/Mocambique.aspx

²²¹ A ETH Bioenergia, empresa do grupo Odebrecht especialista em etanol, estuda o ingresso em solo moçambicano, assim como a Dedini, com biodiesel. Disponível em: http://www.ie.org.br/site/noticia.php?id_sessao=4&id_noticia=1951.

²²² Vide em: <http://opais.sapo.mz/index.php/economia/38-economia/11174-mozal-novamente-a-frente-das-100-maiores.html>.

²²³ Mozal é uma *joint-venture* da australiana BHP Billiton (sócia majoritária com 47,1%) com a japonesa Mitsubishi Corporation (25%), com a sul-africana Empresa de Desenvolvimento Industrial (IDC, em inglês, com 24%) e com o governo de Moçambique (3,9%). Disponível em: <http://bhpb.info/bb/ourBusinesses/aluminium/mozal/aboutMozal.jsp>.

Maputo é o maior centro industrial do país e tem auxiliado na expansão da manufatura local, que sejam bens de consumo ou não, ainda é muito restrita. A Figura 19 mostra a distribuição da indústria local.

Figura 19 – Distribuição das atividades econômicas industriais em Moçambique



Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 29).

Lembra-se que Portugal, ao contrário do que realizou em Angola, Brasil e outras ex-colônias, não chegou a explorar Moçambique com grande intensidade. Assim, a província de Niassa, por exemplo, é ainda rica em pedras preciosas como ouro, rubi e prata.²²⁴ Como já pôde ser constatado anteriormente, a construção civil também é bastante incipiente no país. Os investimentos se multiplicam, mas todos ainda concentrados particularmente em Maputo, atingindo também as cidades de Matola e Catembe. A última deve ganhar maior impulso desenvolvimentista após a entrega da ponte que a ligará a Maputo, substituindo o atual modelo de transporte via *ferryboat*. Já as estimativas do *Economist Intelligence Unit* apontam o crescimento da manufatura moçambicana um dos mais altos da África Austral entre 2011 e 2012, com 7,4%. A mesma fonte também aponta Moçambique como o país que se estima ter o maior aumento da produção industrial na região entre 2010 e 2012, com 9,3% em média no período. Contudo, é previsto que a indústria represente quase 28% da economia local em 2012, percentual baixo em relação aos demais vizinhos africanos. De qualquer modo, de acordo com o *Atlas de Moçambique* (2009), em 2006, o alumínio representou 71,7% da produção industrial (Mozal); o gás natural, 6,1%; o cimento, 3,5%; a cerveja, 3,5%; farinha de trigo, 3%; açúcar, 2,9%; refrigerante, 2,5%; e outros, 6,8%.

Com exceção dos segmentos de energia e construção, a produção industrial de alimentos e bebidas tem se tornado cada vez mais importante no país, principalmente pela capilaridade e desconcentração a exemplo dos ramos citados anteriormente. O Brasil tem auxiliado o desenvolvimento da indústria moçambicana por meio de projetos de cooperação internacional. A ABDI²²⁵ possui projeto em andamento com instituições moçambicanas para construção de duas unidades fabris em atividades econômicas oportunas para o local, como é o caso de sucos e compotas (o caju é um dos frutos mais importantes da agricultura) e embalagens metálicas, para aproveitar o alumínio que não é consumido, mas produzido pela Mozal. A construção da unidade de embalagens metálicas dará oportunidade a novos produtos manufaturados que necessitem de conservação para comercialização.

Congênera da Apex-Brasil no âmbito de promoção de exportações, o Iplex de Moçambique já é parceiro da ABDI e de outros órgãos do Brasil e também da Holanda, como é o caso do Centro de Promoção de Importações de Países em Desenvolvimento (CBI), órgão vinculado à União Europeia e com sede em território holandês. Com o CBI, aproveitando o acordo ACP com os mercados europeus, o Iplex pretende desenvolver sete grupos de produtos prioritários para exportação: pimenta *piri-piri*, abacaxi, manga, amendoim, feijão verde (*vagem*), artesanato e caju (bem como a castanha-de-caju e a amêndoa). No caso do caju, segmento agrícola mais organizado sob coordenação do Instituto de Fomento do Caju (Incaju), Condor e Miranda são as empresas moçambicanas líderes no cultivo e industrialização do fruto. É importante ressaltar que outros produtos - banana, manga, milho, amendoim, gergelim, mandioca, papaia,

²²⁴ A produção de minerais preciosos é baixa. Em 2006, apenas 25ton de turmalinas e 85kg de ouro foram produzidos. Há potencial em Niassa, vide: www.portaldogoverno.gov.mz/noticias/news_folder_econom_neg/janeiro2009/nots_en_021_jan_09.

²²⁵ Disponível em: <www.abdi.com.br/Estudo/caderno%20t%C3%A9cnico%20mo%C3%A7ambique.pdf>.

mel, algodão, tabaco ou fumo, madeira, carne de frango e camarão - estão sendo estudados para exportação. As duas primeiras citadas são frutas tropicais estrategicamente cultivadas na província de Nampula, onde há projetos de processamento e elaboração de sucos, compotas e mesmo ressecamento de frutas. O mel ainda passa por expansão no mercado interno, ocorrendo vendas isoladas ao Reino Unido.

Moçambique tem, aos poucos, se tornado destino de investimentos estrangeiros diretos na produção e processamento de alimentos, que é o caso do arroz.²²⁶ Um dos principais empreendimentos foi lançado em novembro de 2010 e está em fase de estruturação na província de Maputo. De acordo com relatos obtidos pela Apex-Brasil, em visita ao mercado moçambicano, empresas locais já importaram máquinas agrícolas brasileiras para atender a necessidade de desenvolvimento da zona rural, especialmente para arroz, muito consumido no país. No entanto, salienta-se a importância do envolvimento de empresários do setor na troca de conhecimento técnico, mesmo que básico, para operar ou manusear essas máquinas. Percebe-se, portanto, preferência pelo maquinário agrícola brasileiro tanto por ser mais adequado ao uso do agricultor local quanto pelo excelente desempenho custo-benefício.

A agricultura local está em pleno desenvolvimento (vide apresentação do complexo “alimentos, bebidas e agronegócios”), o que acaba por exigir tecnologias para a adequação do solo moçambicano, o qual se assemelha com o cerrado brasileiro. De acordo com o Censo Agro-Pecuário 2009-2010 de Moçambique, apenas 5,3% das explorações agrícolas do país possuem sistemas de irrigação, 3,7% utilizam fertilizantes e 2,5% usam pesticidas. Alguns locais já se destacam pelo nível tecnológico – 18,5% dos sistemas de irrigação implantados estão em Tete; 15,8%, na cidade de Maputo; e 10,1%, em Manica. O uso de fertilizantes e pesticidas, no entanto, é concentrado nos dois primeiros. Assim, observa-se que a província de Tete é uma das mais preparadas para culturas que exigem tecnologias. A principal razão é que 58,90% das explorações com acesso ao crédito estão justamente em Tete. Nampula, a segunda maior província receptora de crédito agrícola, possui apenas 11,15% do total do país. Os provedores de insumos, o governo e as cooperativas de crédito são as principais fontes de financiamento. Entre as práticas agrícolas, nota-se que 45% das explorações consociam as culturas, 23% as cultivam em linha, 16% fazem rotação de culturas, e outros 16% utilizam fogo para expansão das áreas de cultivo.

A produção de carne de frango local tem forte apelo governamental pelo baixo custo da avicultura (centralizada nas províncias de Maputo e Manica) e também pelo grande consumo. Todavia, faltam técnicos para lidar com máquinas para limpar ou selecionar ovos e até chocadeira/criadeira, como também espaços adequados (matadouros, frigoríficos, processamento etc.) para armazenamento e distribuição do alimento. Assim, reforça-se a premissa de que parcerias sejam o melhor meio de ingresso no mercado.

Seja no ramo agrícola, seja no mineral, a indústria local necessita de meios de transporte para escoamento da produção. Há necessidade urgente, por exemplo, de caminhões. De acordo com

²²⁶ Disponível em: <http://www.planetaarroz.com.br/site/noticias_detalhe.php?idNoticia=6618>.

informações obtidas pela Apex-Brasil no país, uma única empresa precisaria ao menos de 1600 caminhões, gerando receita de cerca de US\$ 160 milhões para início das atividades. É normal haver representantes para marcas internacionais como Kia, Ford, Audi, Volkswagen e Honda. O país não possui indústria automobilística, os veículos motorizados são todos importados. Dessa forma, grande parte dos veículos é recauchutada ou ainda adquirida usada da África do Sul. Portanto, pneus e autopeças são extremamente importantes para que seja possível manter os automóveis hábeis para uso. Em visita a Maputo, é possível identificar diversas borracharias e oficinas, conforme a Figura 20.

Figura 20 – Registros fotográficos de estabelecimentos e meios de transportes comuns em Maputo



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Estabelecimento de vulcanização *Ascendente*; (2) *Centro de Pneus de Moçambique*; (3) Estabelecimento de pneus *Tyres Rus*; (4) Van para transporte de pessoas (*“chapas”*); (5) Ônibus da empresa *Transporte Público Maputo (TPM)*; (6) Motocicletas indianas (*tuc-tuc*)

Entre alguns itens emblemáticos estão as *chapas* (ou *candongas* em Angola), vans de transportes que são importadas em quase sua totalidade da África do Sul.²²⁷ Na agricultura, a bicicleta, de acordo com o INE de Moçambique, é declarada, curiosamente, como o principal meio para a produção rural: 32,16% das propriedades do país usam bicicletas para cultivo e colheita. A precariedade pode ser observada já que apenas 1,55% das explorações utilizam tratores;²²⁸ 1,80%, charruas; 0,33%, atrelado; 2,89%, caminhonetes; 1,32%, caminhões; 0,21%, motobombas; e 0,08%, eletrobombas. A quantidade de ceifeiras, sulcadoras ou sulcadeiras, grades, minitratores, semeadoras ou autocombinados ainda é irrisório (em média, menos de quarenta para cada item por todo o país). A província de Zambézia detém 25% dos meios mecanizados na agricultura, sendo ainda 13% para Nampula, e outros 12% tanto para Tete quanto para Manica. O agroprocessamento já é realizado no país, concentrado em moageiras, mas também com boa participação de debulhadoras e prensas de óleo, entre outros meios.

Com um extenso campo de desenvolvimento agrícola em aberto, além de empreendimentos para a construção, observa-se que os projetos mais atraentes²²⁹ aos investidores são coordenados pelo Gabinete das Zonas Econômicas de Desenvolvimento Acelerado (Gazeda).²³⁰ Esse órgão promove e coordena todas as atividades relacionadas à criação, ao desenvolvimento e à gestão das ZEEs e ZFIs de Moçambique. Uma das ações-piloto é o Parque Industrial de Beluluane (BIP²³¹, sigla em inglês), localizado em Maputo, que funciona como uma ZEE e uma ZFI simultaneamente, atraindo incentivos ao corredor de Maputo para a produção voltada à exportação, caso da Mozal.

Entre os empreendimentos mais adequados ao BIP, estão:

- empresas que possam prestar serviços à Mozal, como realizar a transformação do alumínio;
- indústria pesada (automóvel e engenharia);
- indústrias “ligeiras” (vestuário, por exemplo);
- indústrias de valor agregado (especialmente manufatura para a exportação);
- embalagem e rotulagem;
- empresas de formação educacional (instituições de ensino);
- empresas de ligas industriais e fabricação de cimento;
- armazenagem de matérias-primas;
- escoamento de bens manufaturados;

²²⁷ Outra forma popular para transporte de pessoas são as motocicletas indianas *tuc-tuc*, especialmente em Maputo. Nota-se que o Brasil possui facilidades no transporte público que poderiam ser interessantes para Moçambique, como os micro-ônibus.

²²⁸ A empresa Barloworld Equipamentos é sul-africana e atua em Moçambique distribuindo maquinários, assim como a Metabo para equipamentos. Disponível em: <www.bec.co.za/Contact_Us/mozambique.html> e <www.metabo.co.za>.

²²⁹ No âmbito do investimento externo agrícola, o Centro de Promoção da Agricultura (Cepagri) é o órgão oficial moçambicano especializado a instruir potenciais investidores. Mais informações disponíveis em: <www.cepagri.gov.mz>.

²³⁰ Disponível em: <www.gazeda.gov.mz>.

²³¹ Beluluane Industrial Park. Índícios de bons resultados para a atração de investidores estrangeiros para o BIP estão disponíveis em: <<http://www.macauhub.com.mo/pt/2011/09/01/investimentos-no-parque-industrial-de-beluluane-em-mocambique-estao-a-aumentar>> e <<http://mozanews.com/noticias/so-10-de-empresas-a-operar-no-parque-de-beluluane-sao-de-capital-nacional>>.

Para realização do investimento, destacam-se os principais benefícios do BIP às empresas: acesso livre de direitos ao mercado da África do Sul, além da zona de livre-comércio pela SADC; incentivos fiscais com isenções de impostos para as instalações industriais em Moçambique (torna-se isento da cobrança de 30% do VA local); descontos especiais para concessão de terra na fase de lançamento do empreendimento; compra ou aluguel imobiliário facilitado; acesso facilitado a lotes a partir de quatro mil metros quadrados; acesso à mão de obra local sob baixo custo-benefício; transporte aéreo e marítimo viável; acesso rodoviário facilitado à África Austral; apoio do governo local para criação de novas empresas; acesso a mercados internacionais, como Estados Unidos, por meio do acordo do Ageo, União Europeia, por meio das preferências no SGP/ACP e do acordo de Cotonou, Everything But Arms²³² (EBA), e China, que possui abertura preferencial de tarifas para diversos segmentos, entre outros acordos.²³³

O projeto mais recente do Gazedá, o ZEE de Nacala, está conjugado às atividades do Corredor de Desenvolvimento de Nacala (CDN)²³⁴ na Região Norte do país. O local oferece oportunidades de instalação e desenvolvimento de parques destinados à produção, à montagem, ao aperfeiçoamento e à inovação tecnológica em todas as áreas; está em andamento a criação de um Centro Didático voltado à informática. Estão também abertas oportunidades de investimento e parcerias nas áreas de infraestrutura para efetivação de operações da ZFI, mas, sobretudo para o exercício da atividade industrial. As especialidades da indústria metalúrgica, metal-mecânica, têxteis e confecções, entre outras da mesma natureza, são prioridades.

Reforça-se que há grande carência em *know-how*, especialmente para manuseio e uso de máquinas e instrumentos tecnológicos. Assim, sugere-se que, para venda de máquinas e equipamentos aos moçambicanos, a forma ideal de negócio é por meio de parcerias como *joint-ventures*, até mesmo para a transferência gradual de tecnologia que vise divulgar as empresas brasileiras no mercado. Portanto, não seria apenas exportar, mas, talvez, se internacionalizar. Moçambique demanda de seus fornecedores um olhar ao longo prazo, tanto para a realização de promoção quanto para o incremento das vendas, ressaltando o caráter essencialmente estratégico que o país africano assume por sua geografia e participação na SADC.

Estratégias como as anteriormente apresentadas podem ser sugestivas para setores específicos de equipamentos. A Linhas Aéreas de Moçambique (LAM)²³⁵ adquiriu aeronaves da empresa brasileira Embraer em 2009 por US\$ 65 milhões, passando a operar três voos semanais entre Maputo-Luanda, entre outras linhas que só foram ampliadas pela maior disponibilidade de aeronaves. No caso de eletrônicos, há grande potencial de desenvolvimento local, mas o setor já é dominado por uma grande multinacional: a LG.

²³² “Tudo exceto armas”, em português.

²³³ Recentemente, a China assinou dez acordos simultâneos de cooperação com Moçambique. Disponível em: <www.gabinho.gov.mz/index.php/pagina-inicial/114-mocambique-e-china-rubricam-dez-acordos>.

²³⁴ Disponível em: <http://www.gazeda.gov.mz/index.php?option=com_content&view=article&id=127&Itemid=144&lang=pt>.

²³⁵ Disponível em: <www.lam.co.mz>.

No âmbito da saúde, há diversas oportunidades com a expansão do setor. Um grave problema que tem atingido o âmbito socioeconômico é a epidemia do vírus HIV. A AIDS tem provocado a morte acentuada da população – em 2007, mais de 3,3 milhões de pessoas, entre 15 e 49 anos, foram diagnosticadas com AIDS, ou seja, mais de 16% da população total do país (concentração maior na província e cidade de Maputo, que soma 49% das pessoas infectadas). Moçambique tem poucos hospitais centrais ou gerais para atendimento, conforme a Figura 21.

Figura 21 – Principais cidades para atendimento de saúde por estrutura de hospitais em Moçambique



Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 32).

As cidades com melhor estrutura para atendimento hospitalar são Maputo, Nampula, Nacala e Beira. De acordo com o *Atlas de Moçambique* (2009), em 2006 a cidade de Maputo possuía aproximadamente 15% dos profissionais de saúde (cerca de 2.800 do total, com cerca de 17.900 pessoas). As províncias de Nampula e Sofala, até por terem as melhores infraestruturas hospitalares, conforme dados anteriores, detinham respectivamente 14% e 13% do pessoal do serviço nacional de saúde. A Tabela 26 apresenta os detalhes da estrutura da saúde local.

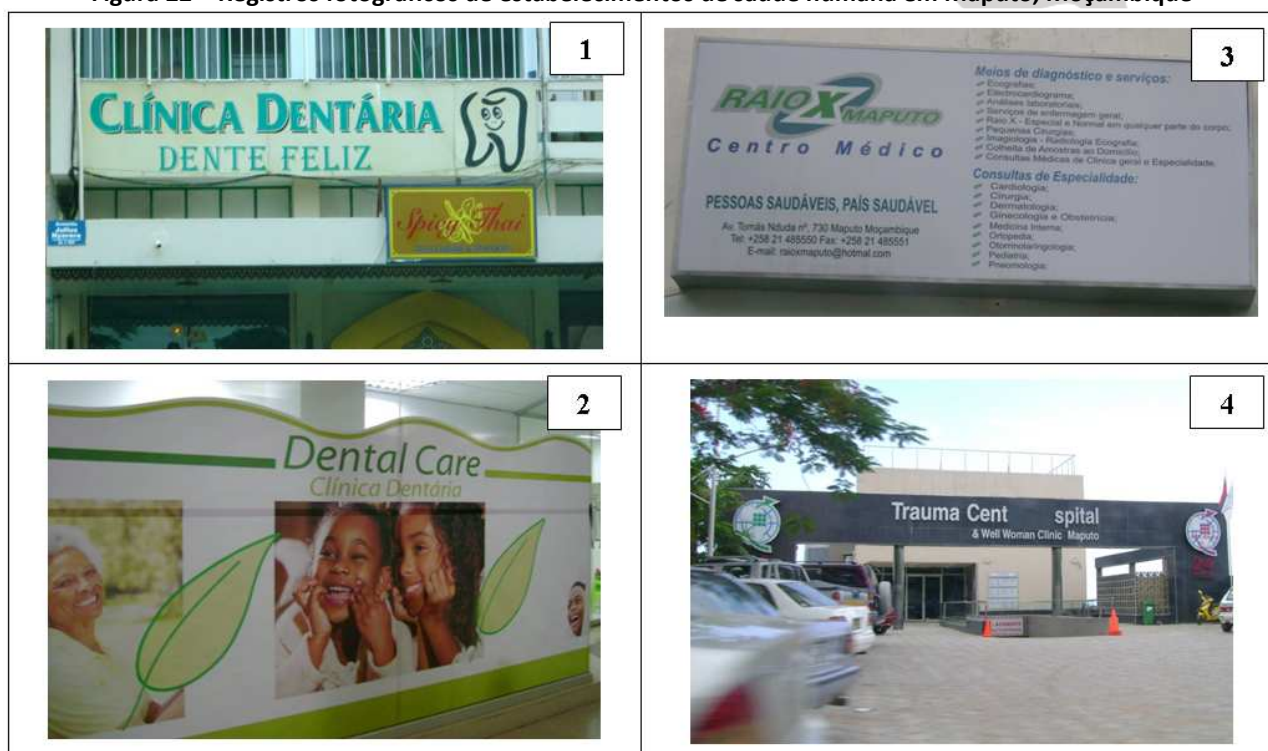
Tabela 26 – Infraestrutura e pessoal do Serviço Nacional de Saúde de Moçambique (2006)

Estrutura/Profissionais	Nº
Hospitais Centrais e Provinciais	12
Hospitais Rurais e Gerais	35
Centros de Saúde	775
Postos de Saúde	514
Pessoal de Apoio Geral	6.880
Pessoal de Nível Básico	5.365
Pessoal de Nível Elementar	2.196
Pessoal de Nível Médio	2.643
Pessoal de Nível Superior	797

Fonte: Atlas de Moçambique (2009. p. 32).

O Brasil possui diversos programas de cooperação internacional com Moçambique relacionados à saúde. Instituições brasileiras já auxiliam o Instituto Nacional de Saúde de Moçambique, incluindo a Fundação Oswaldo Cruz (Fiocruz), que, em 2010, se instalou em Maputo para implantar a primeira fábrica de medicamentos de Moçambique, a qual produzirá medicamentos antirretrovirais, entre outros.²³⁶ A Fiocruz deve estender a parceria para produzir vacinas e kits para diagnósticos, bem como contribuir mais, para educação e saúde, com o Instituto da Mulher, Criança e Adolescente, que ajudou a criar em 2010. A Figura 22 apresenta alguns estabelecimentos de saúde em Maputo.

Figura 22 – Registros fotográficos de estabelecimentos de saúde humana em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1 e 2) clínicas dentárias Dente Feliz e Dental Care; (3) Centro Médico Raio-X Maputo; (4) Trauma Center Hospital & Well Woman Clinic Maputo da African Medical Investment.

²³⁶ Equipes do Instituto de Comunicação e Informação Científica e Tecnológica em Saúde (ICICT) da Fiocruz estarão em solo africano para a reestruturação do Instituto Nacional de Saúde daquele país como parte das iniciativas do Plano Estratégico do órgão entre 2010-2014, um dos resultados da parceria iniciada em 2007 entre a Fiocruz e o Ministério da Saúde de Moçambique. Disponível em: <<http://www.fiocruz.br/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?infoid=4496&sid=10>>.

Oportunidades para os produtos brasileiros do complexo “máquinas e equipamentos” em Moçambique

Ao observar o número de grupos de produtos selecionados entre todos os complexos setoriais para avaliação de oportunidades, sejam vinculadas a exportações brasileiras “incipientes” sejam vinculadas a exportações brasileiras “expressivas”, concluí-se que o de “máquinas e equipamentos” é inegavelmente o mais importante para o Brasil no mercado moçambicano. Dos 80 grupos de produtos selecionados nas exportações “expressivas”, 23 são de “máquinas e equipamentos” (cinco exclusivamente relacionados a maquinário agrícola), o que representa 28,75% do total. Já nas exportações “incipientes”, dos 27 grupos de produtos selecionados, 16 são de “máquinas e equipamentos”, ou seja, 59% do total.

Dessa forma, o Brasil deve construir uma política comercial que seja capaz de explorar as oportunidades no mercado, sem, no entanto, deixar de se precaver quanto às necessidades e premissas locais ao desenvolvimento econômico moçambicano com a transferência de tecnologia. Um dos grandes diferenciais do Brasil frente ao seu principal concorrente nesse complexo, a África do Sul, é o português, idioma comum com Moçambique, que se transfere para os equipamentos que naturalmente estão disponíveis para manuseio com instruções e assistência nesse idioma, facilitando o acesso da pequena, mas dinâmica e diversificada, indústria local. Por outro lado, as desvantagens estão à frente, pois a África do Sul possui acordo comercial com os moçambicanos facilitando a entrada de maquinários, além de ter melhores condições logísticas e infraestrutura de atendimento para avaliação das tecnologias, capacitação etc., conectadas às demandas africanas. Tudo isso torna a África do Sul mais competitiva do que o Brasil.

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para Moçambique

Para Moçambique, todas as categorias de exportações foram apresentadas, havendo grupos de produtos de exportações classificados como “incipientes a desenvolver” no complexo “máquinas e equipamentos”.

As oportunidades são classificadas dessa forma no mercado moçambicano, pois os produtos brasileiros ainda estão em estágio inicial ou irregular no país africano. É importante lembrar que a composição dos grupos “incipientes” é diferente daqueles que eventualmente também apareçam entre as exportações “expressivas”. Assim, para identificar as diferenças no nível SH6, sugere-se a verificação dos códigos listados no Anexo 3, ao final deste estudo, onde estão todos os produtos sob a classificação “exportação brasileira expressiva”. Portanto, por exclusão, caso o produto de um grupo listado tanto em “incipientes” quanto em “expressivos” não seja encontrado no Anexo 3, subentende-se que ele está classificado como “incipiente”.

Tal distinção é essencial para que se compreenda que dentro de um mesmo grupo há produtos com posição expressiva ou incipiente na relação comercial Brasil e Moçambique. Como anteriormente retratado, 16 grupos de produtos foram selecionados como “incipientes”, conforme a Tabela 27.

Tabela 27 - Grupos de produtos brasileiros de “máquinas e equipamentos incipientes” para Moçambique

Grupos de produtos	Quant. de SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento médio anual das imp. de Moçambique entre 2004-2009 (%)
Máquinas e aparelhos de uso agrícola, exceto trator	16	7.505.469	41,93
Partes e peças de aviões e helicópteros	4	12.731.569	69,09
Pneumáticos e câmaras de ar	19	20.306.496	10,50
Máquinas e aparelhos de terraplanagem/perfuração	15	52.911.452	26,36
Máquinas e aparelhos p/trabalhar pedra e minério	7	37.399.266	31,08
Partes de motores para veículos automóveis	2	6.065.117	28,49
Torneiras e válvulas	6	13.706.967	19,54
Rolamentos e engrenagens	14	5.324.342	15,15
Refrigeradores e congeladores	11	18.462.076	-4,94
Fios, cabos e condutores para uso elétrico	11	41.238.754	18,53
Pilhas, baterias e acumuladores elétricos	13	20.243.391	8,30
Veículos de carga	7	117.640.500	23,76
Tratores	3	21.606.739	34,18
Automóveis	9	51.963.814	16,63
Demais veículos automotores e suas partes	23	24.948.096	11,73
Autopeças	17	25.415.928	-2,08

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Da Tabela 27, podem ser destacados por volume de importação os grupos: “veículos de carga”, “máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração”, “automóveis” e “fios, cabos e condutores para uso elétrico”, todos acima de US\$ 40 milhões de importação moçambicana em 2009.

Já ao analisar o crescimento anual médio entre 2004 e 2009, observa-se maior dinamismo dos grupos de produtos “partes e peças de aviões e helicópteros”, “máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)”, “tratores” e “máquinas e aparelhos para trabalhar pedra e minério”, todos com crescimento acima de 30% ao ano no período supracitado.

Muito além, podem ser destacados, pela diversidade de produtos imersos no grupo, aqueles com maior quantidade de SH6s presentes, quais sejam, “demais veículos automotores e suas partes” e “pneumáticos e câmaras de ar”, pois ambos estão bem acima dos demais com, respectivamente, 23 e 19 SH6s.

Considerando o exposto no começo da análise das oportunidades em relação aos produtos listados em grupos com classificação de exportações brasileiras “incipientes” perante os “expressivos”, destaca-se que cinco grupos do complexo “máquinas e equipamentos” coincidem nas seleções “máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração”, “rolamentos e engrenagens”, “máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)”, “pneumáticos e câmaras de ar” e “tratores”. Desses grupos, os últimos três listados tendem a melhores chances no mercado moçambicano, considerando que possuem produtos classificados

entre as exportações “incipientes” e “expressivas a consolidar”. Já os dois primeiros, estão em “incipientes”, porém com *expressivos* “em declínio”, o que naturalmente aponta maior dificuldade para inserção dos produtos.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique

Nesse complexo, as exportações brasileiras “expressivas” se encontram “consolidadas”, “a consolidar”, “em declínio” ou com “desvio de comércio”. Não foram identificados grupos “em risco”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem casos em que o Brasil tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior ao dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance dos exportadores aumentarem a presença no país importador. Destaca-se, portanto, que dos 23 grupos de produtos classificados como “expressivos”, 14 foram selecionados como “a consolidar”, representando 61% do total.

Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” em Moçambique

As importações moçambicanas dos grupos de produtos classificados como “a consolidar” e “consolidado” alcançaram US\$ 156 milhões em 2009, ano em que a participação média das exportações brasileiras para tais grupos de produtos atingiu 16,1%, com US\$ 76 milhões. Ressalta-se também que a média no crescimento anual das importações moçambicanas, entre 2004 e 2009, foi de 31,6%, sendo que das exportações brasileiras foi de 47,9%, e de seus principais concorrentes, de 15,3%.

Conforme já noticiado no começo deste capítulo, em 2008 o Brasil fechou um contrato com a companhia aérea moçambicana LAM, por meio da Embraer, para fornecimento de dois jatos. Assim, em 2008, foi exportado US\$ 47 milhões em “aviões e outros veículos aéreos de peso maior que 15.000kg vazios” e, em 2009, o restante do valor do contrato, US\$ 65 milhões. Entre 2008 e 2009, portanto, foram exportados US\$ 112 milhões em aviões da Embraer para a LAM. Lembra-se que cada aeronave foi o principal produto importado por Moçambique entre as exportações brasileiras “expressivas”, tanto em 2008 quanto em 2009.

Com exceção dos aviões, o principal produto importado por Moçambique em 2009 do complexo “máquinas e equipamentos” foi o SH6 (870190) “outros tratores”, com US\$ 23 milhões, o que representou 15% de todas as compras moçambicanas do exterior para os grupos desse complexo no referido ano. Para esse produto, o Brasil obteve 12,3% de participação, com US\$ 2,8 milhões. Destaca-se que o Brasil exporta mais de US\$ 1 milhão desde 2005, com contínua evolução das exportações, ainda que tenha obtido uma queda de 33% entre 2007 e 2008, recuperando-se no último ano analisado.

O terceiro produto mais importado por Moçambique do complexo “máquinas e equipamentos”, em 2009, e o segundo mais importante para o Brasil, nesse complexo e no referido ano, foi o SH6 (871639) “outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias”. As exportações brasileiras atingiram cerca de US\$ 3 milhões e 23% do mercado moçambicano após quase zerarem as vendas em 2008.

A Tabela 28 detalha todos os grupos de produtos classificados “a consolidar” ou “consolidado”.

Tabela 28 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país para o complexo “máquinas e equipamentos”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Tratores	1	23.023.132	2.834.017	17,4	37,5	12,3	China	26,5	A Consolidar
Reboques, semi-reboques e suas partes	2	15.410.210	3.051.810	54,2	40,2	19,8	África do Sul	50,2	A Consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	14	12.724.070	1.399.381	41,4	119,6	11,0	África do Sul	22,9	A Consolidar
Aparelhos mecan. p/ projetar ou pulverizar líquidos	2	3.607.707	186.538	16,4	32,6	5,2	África do Sul	48,4	A Consolidar
Aquecedor e secador	2	1.698.170	468.091	8,4	412,8	27,6	EUA	23,0	A Consolidar
Aparelhos transmissores e receptores	2	699.913	33.047	-27,5	-2,8	4,7	África do Sul	62,0	A Consolidar
Barras, perfis, fios, chapas e tiras de alumínio	3	3.399.211	524.235	26,0	80,1	15,4	Índia	22,2	A Consolidar
Compressores e bombas	1	347.408	143.097	10,9	273,0	41,2	África do Sul	46,9	Consolidado
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	9	5.965.394	1.281.381	21,1	71,6	21,5	EUA	23,6	A Consolidar
Geradores e transformadores elétricos	3	13.571.440	508.437	42,5	309,6	3,7	África do Sul	47,3	A Consolidar
Instrumentos, apars.de ótica e precisão (partes e peças)	6	2.466.793	147.518	73,0	3,5	6,0	África do Sul	53,0	A Consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	5	6.240.292	92.223	19,0	4,4	1,5	África do Sul	49,3	A Consolidar
Demais produtos de borracha e suas obras	3	226.275	43.877	21,9	-20,1	19,4	África do Sul	37,2	Consolidado
Aviões	1	65.322.214	65.322.214	-100,0	.	100,0	.	.	A Consolidar
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	1	259.140	-	-5,0	-100,0	0,0	Índia	74,7	A Consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	1	216.957	-	-29,2	-100,0	0,0	África do Sul	48,0	Consolidado
Máquinas e apars. p/ fabr. pasta celulósica e papel	1	307.322	-	185,3	-100,0	0,0	Portugal	75,0	Consolidado
Outros motores de pistão	1	1.151.618	-	14,8	-100,0	0,0	África do Sul	71,7	A Consolidar
Máquinas e aparelhos p/moldar borracha ou plástico	1	-	-	-100,0	-100,0	.	.	.	Consolidado

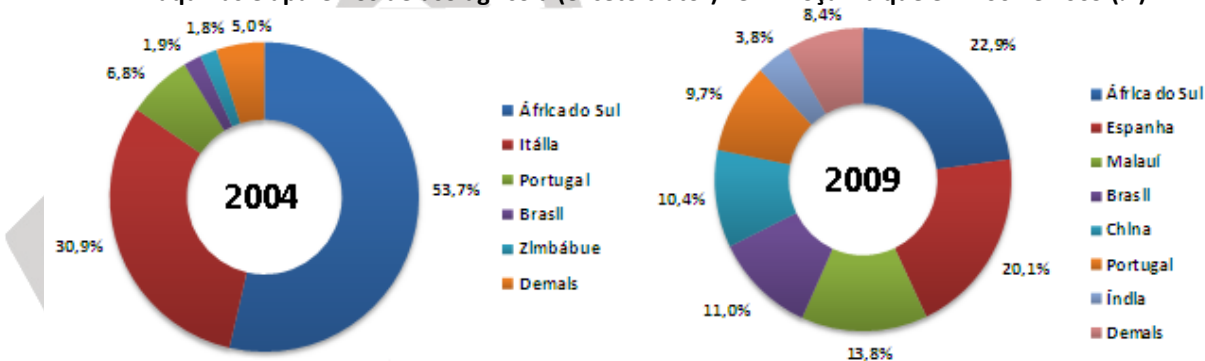
Fonte: UICC, Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU. Nota: *taxa média anual de crescimento.

Nota-se que os últimos cinco grupos da Tabela 28 (“chassis e carroçarias para veículos automóveis”, “demais materiais elétricos e eletrônicos”, “máquinas e aparelhos para fabricar pasta celulósica e papel”, “outros motores de pistão” e “máquinas e aparelhos para moldar borracha ou plástico”) não tiveram compras provenientes do Brasil em 2009 e foram, todos, classificados como grupos “expressivos”. Uma das hipóteses para a completa redução das exportações brasileiras pode ser o quadro da crise econômica internacional, que pode ter deslocado o Brasil do mercado moçambicano. No entanto, considerando o histórico comercial entre os países entre 2002 e 2009, tais grupos se mantêm nas exportações brasileiras “expressivas” seja pela tendência até 2008, seja pelo potencial de trocas comerciais nos próximos anos.

No caso de “máquinas e aparelhos para moldar borracha ou plástico”, apenas um SH6 foi selecionado: “máquinas e aparelhos para moldar ou recauchutar pneumáticos ou moldar câmaras-de-ar”. O Brasil só exportou em 2008, obtendo 100% de participação no mercado. Como no último ano do período analisado (2002-2009) não houve registro de importação de Moçambique, considerou-se o registro de 2008, quando as exportações brasileiras se enquadraram “consolidadas”, como o parâmetro de classificação também para 2009, ano atípico do comércio exterior, conforme o contexto internacional de crise econômica. Esse contexto pode não ter afetado as trocas com Moçambique, mas pode ter alterado o fluxo comercial brasileiro e mesmo dos demais concorrentes nesse produto, entre outras prováveis explicações.

O Gráfico 28 mostra quais foram os principais fornecedores do grupo de produtos “máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)” em 2009 e as posições que ocupavam no mercado moçambicano em 2004. Verifica-se que o Brasil obteve um excelente crescimento anual médio de suas exportações para Moçambique no período, muito superior a de seus principais concorrentes, o que pode ser explicado pela competitividade brasileira nesse segmento. Entre 2004 e 2009, houve forte desconcentração da concorrência no grupo de produtos. Enquanto, em 2004, a África do Sul e a Itália detinham juntas 84,5% de participação, em 2009 os sul-africanos se viram reduzidos a 22,9%, e os italianos, a meros 0,2%.

Gráfico 28 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

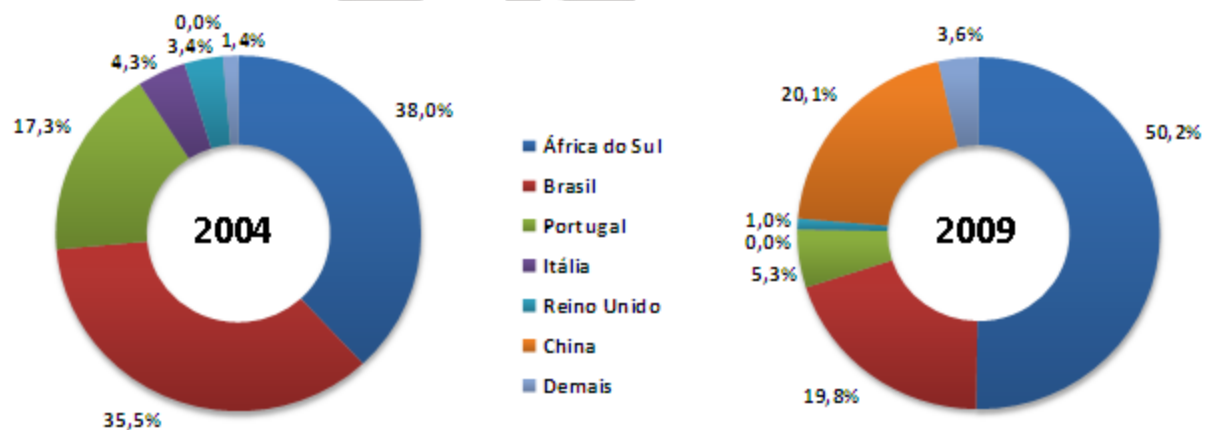
É importante destacar que dos 14 SH6s selecionados para o grupo, o Brasil não apresenta nenhum com constante evolução no mercado moçambicano, já que todos os produtos exportados tiveram considerável ascensão nas exportações entre 2008 e 2009, ou seja, recentemente. Ainda assim, pode-se mencionar o SH6 (843210) “arados e charruas” como o único que obteve registros entre US\$ 130 e 200 mil nos referidos anos. Em 2009, no entanto, superaram essa margem os SH6s: “ceifeiras-debulhadoras”, “semeadores, plantadores e transplantadores”, “grades de discos, de uso agrícola, para preparação ou trabalho do solo” e “outras máquinas e aparelhos para debulhar”. Nota-se que o primeiro produto atingiu US\$ 602 mil em 2009, disparando frente aos demais do grupo.

As exportações brasileiras de “máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)” ainda não atingem produtos significativos às importações moçambicanas, como os SH6s “máquinas e aparelhos para preparação de alimentos ou rações para animais” e, ainda, “máquinas para limpeza, seleção ou peneiração de grãos ou de produtos hortícolas secos”. Tais maquinários somaram 42% das compras de Moçambique, desse grupo, em 2009, com US\$ 5,3 milhões, e o Brasil só exportou US\$ 28 mil.

Outro grupo de produtos relacionado a maquinário agrícola é “reboques, semi-reboques e suas partes” concentrado em apenas dois SH6s: “outros reboques e semi-reboques para transporte de mercadorias” e “reboques e semi-reboques autocarregáveis ou autodescarregáveis para usos agrícolas”. O primeiro produto já foi enaltecido no começo deste capítulo, pois é um dos mais importantes, tanto nas importações moçambicanas quanto nas exportações brasileiras para o mercado. O Brasil recém-inaugurou as vendas do segundo produto mencionado, considerando que, desde 2002, só houve início de registros a partir de 2007 e *boom* entre 2008 e 2009, quando as vendas saltaram de US\$ 14 mil para US\$ 155 mil.

O Gráfico 29 mostra que Brasil e Portugal, que eram respectivamente segundo e terceiro colocados no mercado moçambicano em 2004, perderam presença para a China, que não exportava, em 2004, para Moçambique tal grupo de produtos e que, em 2009, somou 20,1%, passando a frente de ambos os países.

Gráfico 29 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “reboques, semi-reboques e suas partes” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)

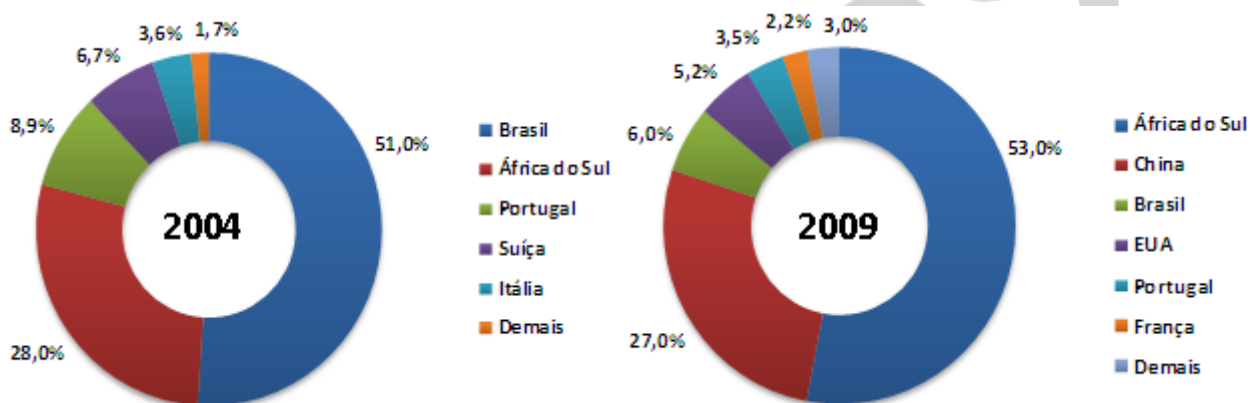


Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Em 2010, de acordo com dados ainda não concluídos do Comtrade/ONU, o Brasil teve queda de 37% nas vendas de “reboques, semi-reboques e suas partes” para Moçambique, perdendo cerca de 10% de presença no mercado em relação a 2009. Enquanto isso, Moçambique teve aumento de 39% de suas compras, sendo a China o concorrente que mais cresceu com 132% (2009-2010) e exportações de US\$ 6,7 milhões, sem, no entanto, ultrapassar a África do Sul, que teve crescimento de 32% no mesmo período e vendas de US\$ 9,5 milhões, atingindo 47,5% de participação no mercado moçambicano.

Destaca-se, ainda, o grupo de produtos “instrumentos, aparelhos de ótica e precisão (partes e peças)”, que obteve US\$ 2,5 milhões de importações do mercado-alvo e pouco mais de US\$ 145 mil de exportações brasileiras. O Brasil, apesar de ter pouca expressividade nesse grupo de produtos em Moçambique, pode despontar no país por sua competitividade e, até mesmo, pela recente entrada da Fiocruz na produção de medicamentos em território africano – o que deve elevar as exportações de equipamentos relacionados a experimentos laboratoriais principalmente. Um exemplo são os “contadores de líquidos”, SH6 mais expressivo das exportações brasileiras do grupo no período 2002-2009. O Gráfico 30 aponta os principais concorrentes do Brasil para avaliação de expansão do segmento.

Gráfico 30 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “instrumentos, aparelhos de ótica e precisão (partes e peças)” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

O Brasil, que foi líder do grupo de produtos em 2004, com 51%, foi deslocado para a terceira colocação do mercado em 2009, com 6% de participação. A principal razão foi o surgimento da China no período como um dos principais concorrentes em Moçambique. Além disso, observa-se que a África do Sul adquiriu a liderança do grupo de produtos, ocupando o espaço que era do Brasil em 2004.

Entre os produtos com maior chance de incremento nas exportações brasileiras de acordo com a demanda moçambicana para esse grupo, estão dois SH6s, “partes e acessórios para contadores de gases, líquidos ou de eletricidade” e “outros instrumentos e aparelhos para odontologia”, que somaram US\$ 397 mil de importações do mercado em 2009.

Produtos brasileiros com presença “em declínio” e “desvio de comércio” em Moçambique

Os grupos de produtos inseridos nessas classificações (Tabela 29) registraram cerca de US\$ 24 milhões em importações moçambicanas e US\$ 713 mil em exportações brasileiras em 2009. Entre as mercadorias, ainda que em uma situação inicialmente desfavorável, cabe destacar o “desvio de comércio” para o grupo “ônibus”. Esse é um caso atípico, que pode ser explicado pela internacionalização para o mercado sul-africano, em 2000, da empresa brasileira Marcopolo, montadora de ônibus e viaturas similares. Desde então, as exportações brasileiras do SH6 “veículos automóveis para transporte igual ou maior de 10 pessoas, com motor de pistão, de ignição por compressão” foram reduzidas, ainda que se observem resquícios de venda direta brasileira ao mercado moçambicano. Dessa forma, o “desvio de comércio” encontrado é favorável para o Brasil, já que a África do Sul obteve 44,9% do mercado de ônibus em Moçambique, estando a Marcopolo entre as principais fornecedoras. A empresa Transporte Público de Maputo, por exemplo, é uma das usuárias de viaturas brasileiras provenientes das instalações sul-africanas.

Em relação aos demais grupos de produtos, todos “em declínio”, ressalta-se que, entre os SH6s de “máquinas e aparelhos de elevação de carga, descarga, etc”, dois tiveram exportações brasileiras concentradas em 2005 dentre outros aparelhos elevadores ou transportadores de mercadorias sendo um de “tira ou correia” (SH 842833) e o outro de “ação contínua” (SH 842839).

Tabela 29 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas para Moçambique e presença “em declínio” e “desvio de comércio” naquele país para o complexo “máquinas e equipamentos”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração	2	10.032.412	664.604	35,1	19,7	6,6	Malauí	44,1	Em Declínio
Máquinas e apars. de elevação de carga, descarga, etc	3	5.493.258	49.260	73,7	-30,1	0,9	Espanha	25,0	Em Declínio
Rolamentos e engrenagens	1	126.180	-	36,1	-100,0	0,0	África do Sul	92,3	Em Declínio
Ônibus	1	8.754.256	-	45,4	-100,0	0,0	África do Sul	44,9	Desvio de Comércio

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

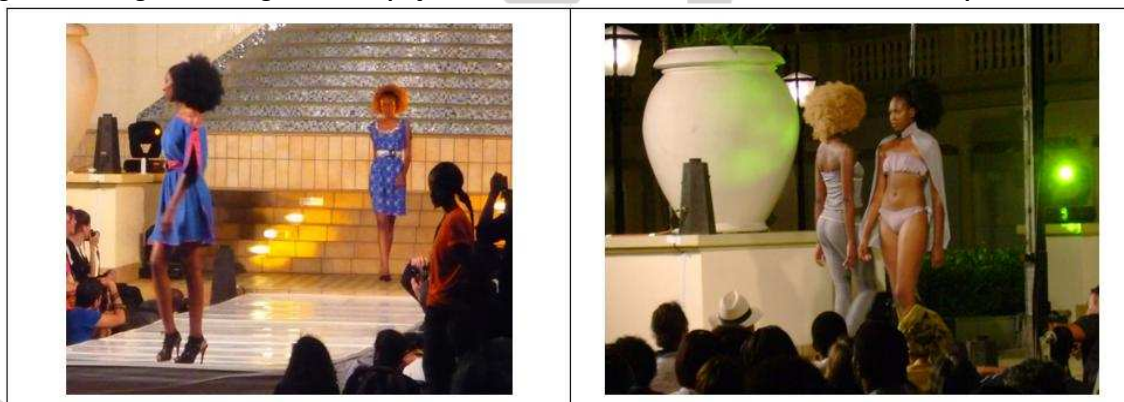
No caso do grupo de produtos “máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração”, dos SH6s selecionados, pode-se destacar apenas o código 842920 de “niveladores”. O produto teve constante e elevado crescimento anual de 79,5%, de 2006 a 2009, nas importações moçambicanas. Nesse período, no entanto, o Brasil só conseguiu superar a margem de US\$ 400 mil no último ano da análise (2009), quando exportou US\$ 635 mil de “niveladores”. No mesmo ano, Moçambique comprou mais de US\$ 9 milhões do produto, tendo como principal fornecedor o país vizinho Malauí, com o qual tem acordo por meio da SADC.

MODA

A diversidade étnica do país é grandiosa pela quantidade de comunidades africanas locais e a presença de estrangeiros, concentrados ao norte (chineses e muçulmanos) e ao sul (indianos e sul-africanos). O país, portanto, é formado por sociedade plural,²³⁷ com miscigenação de raças e tolerância religiosa.²³⁸ Dentre algumas características sociais do país, destacam-se as disputas étnicas que geram hostilidade em cidades como Beira e províncias como Cabo Delgado, que sofre com impasses na divisa com a Tanzânia. O inglês também chama a atenção, pois é comumente falado pelos moçambicanos já que muitos das nações vizinhas falam o idioma. Além disso, Moçambique faz parte da Commonwealth,²³⁹ grupo de países que tiveram influência inglesa. O país é um dos únicos (além de Ruanda) que não foram colonizados pela Inglaterra, mas que fazem parte do grupo. Lembra-se que, em 1955, a pressão da coroa britânica foi um dos pressupostos que fizeram os portugueses liberar o território moçambicano.

A vestimenta mais comum às mulheres moçambicanas é a chamada *capulana* - tecido colorido usualmente produzido ou na Tanzânia e ou na Índia, importado e distribuído pelo país, que possui figuras e desenhos que denotam representações africanas ou tribais tal como estampas de roupa. Em vez de ser usado para fabricar peças de roupas (como camisas, calças ou vestidos), a *capulana* é usada por cima da roupa. Assim, a *capulana* serve como um adereço que cobre o corpo das mulheres (uma espécie de vestido que envolve o corpo e também a cabeça, ou seja, um turbante). Por isso, a peça mais importante da vestimenta da mulher moçambicana, especialmente a da zona rural, é a *capulana*. No maior evento de moda do país, o Mozambique Fashion Week²⁴⁰ a *capulana* se apresenta como parte de indumentárias elaboradas por estilistas locais com trânsito na África do Sul, Angola, Malauí, Portugal e, inclusive, Brasil.

Figura 23 – Registros fotográficos de peças de estilistas locais estabelecidos no Mozambique Fashion Week



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

²³⁷ Os últimos dados foram publicados em 1997. Disponível em: <www.ine.gov.mz/censos_dir/recenseamento_geral>.

²³⁸ Observação: existência de muitos templos da Igreja Universal do Reino de Deus, além da visita do líder muçulmano Aga Khan.

²³⁹ Dados a Commonwealth estão disponíveis em: <www.thecommonwealth.org/YearbookHomeInternal/138810>.

²⁴⁰ Entre alguns estilistas locais, estão Cigarra Perrin, Lucinda Mucumbi, Angela Afuiale, Marinela Rodrigues, Adélia & Sheila Tique, todos presentes no evento de acordo com o site oficial deste: <<http://mfw.blogs.sapo.mz>>.

É de se destacar a importância da *capulana* na cultura moçambicana, pois, nos casamentos, é comum a compra de peças com estampas especiais e com renda branca costurada ao tecido. A *capulana* é comprada pela família do noivo, engomada e entregue à família da noiva para que esta vista a peça no dia da cerimônia. Ressalta-se que essa tradição é realizada ainda nos dias atuais, incluindo comunidades que habitam a capital Maputo; portanto, não está limitada à zona rural ou às menores cidades do país.

Figura 24 – Registros fotográficos de mulheres moçambicanas com uso da *capulana*



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Apesar de extremamente povoada, a província de Maputo (ao sul do país) não é a mais populosa do país, já que a maioria das pessoas mora nas províncias ao centro-norte, caso de Zambézia e Nampula. Assim, a cidade de Maputo, principal centro urbano, referência econômica e a mais populosa de Moçambique, não reflete a realidade do restante do país, que está, boa parte, imerso na zona rural.

No entanto, considerando a concentração de estrangeiros para gerir negócios (principalmente o varejo local sob administração prioritária de árabes, indianos, chineses, portugueses e sul-africanos), para realizar projetos de cooperação internacional (especialmente norte-americanos, japoneses e europeus) e também para controlar operações de internacionalização de empresas (caso do Brasil e Portugal com multinacionais presentes no país), há fortes indícios de que Maputo retenha a pequena porção da população com maior poder aquisitivo. Os moçambicanos com renda *per capita* mais alta estão também na capital, seja pelos postos que ocupam no escalão do governo, seja pelas posições nas empresas e indústrias alocadas majoritariamente em Maputo ou em sua região (a exemplo de Matola).

Com exceção dos funcionários públicos e dos cargos de liderança nas empresas, destaca-se que o salário mínimo mensal moçambicano é US\$ 70 (o equivalente a cerca de R\$ 110). Por isso, de uma forma geral, a massa populacional tem baixíssimo poder aquisitivo.

As compras dos itens de moda para os moçambicanos são feitas na capital. O maior *shopping* do país é o Maputo Shopping,²⁴¹ mas deve-se destacar também o mais novo, Polana Shopping,²⁴² e, ainda, o que deve ser inaugurado em breve, o Shopping Marés, além dos principais centros comerciais, considerando que o varejo informal ainda permeia grande parte da economia local.

A principal loja²⁴³ de departamento sul-africana, a Woolworths²⁴⁴, similar a Lojas Renner ou C&A, localiza-se na Praça da Paz, em Maputo, próximo ao hipermercado de artigos de casa e construção, o Premier Mica. Na Praça da Paz funcionam ainda lojas de calçados, cabeleireiros, o supermercado Shoprite, entre outros estabelecimentos. A Figura 25 apresenta registros fotográficos das lojas desse local.

Figura 25 – Estabelecimentos de moda localizados na Praça da Paz em Maputo



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Nota: (1) Woolworths; (2) Ladies, salão expresso; (3) Fineza Fashion; e, (4) Caribbean International, *lingerie*.

²⁴¹ Maior centro comercial de varejo aberto ao público de Moçambique. Com mais de cem lojas, o estabelecimento existe há três anos. Disponível em: <www.maputoshopping.co.mz>.

²⁴² Obra da empresa portuguesa Teixeira Duarte. Disponível em: <www.tdimobiliaria.pt/en/ProdutoDetalhes.aspx?id=25>.

²⁴³ A segunda loja da Woolworths foi aberta, em abril de 2011, na inauguração do piso térreo do Marés Shopping. Disponível em: <<http://mosanblog.wordpress.com/tag/mares-shopping>>.

²⁴⁴ Disponível em: <www.woolworths.co.za>.

Há alguns casos de ingresso no mercado que tiveram sucesso e que também servem de apoio para o complexo “moda”. Liderada por um empresário brasileiro radicado em Moçambique, a empresa de calçados Ipanema é líder na produção e consumo local do bem, com grande sucesso no país.

A empresa iniciou suas atividades em 1993 e, dez anos depois, novas instalações foram necessárias, o que fez surgir outro empreendimento, a Ipanema Engenharia. Dessa maneira, hoje o grupo Ipanema,²⁴⁵ além do ramo de engenharia, atua também na produção de calçados, carteiras, cintos e demais acessórios de couro. A Figura 26 apresenta algumas imagens de lojas Ipanema estabelecidas em Maputo.

Figura 26 – Imagens da loja de calçados e acessórios Ipanema, em Maputo, Moçambique



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Outros dois casos de sucesso são os de cosméticos e franquias de moda. No primeiro caso, cita-se a Lumi Cosméticos, que, em 2009, expandiu seus negócios para Moçambique após um ano de atividade bem sucedida em Angola. A empresa, especializada em perfumes, cremes, maquiagens e produtos de beleza em geral, atua com o tradicional estilo de distribuição porta a porta,²⁴⁶ contando com parcerias locais²⁴⁷ bem estruturadas que geram emprego e renda como grande diferencial.

Muito além, percebendo uma oportunidade latente, desenvolveu um catálogo completo de produtos apenas para pele negra. A Figura 27 apresenta alguns registros fotográficos que mostram a gama de cosméticos disponíveis em um grande supermercado moçambicano, além de algumas propagandas espalhadas em Maputo.

²⁴⁵ Disponível em: <<http://ipanemamoz.com>>.

²⁴⁶ A reportagem que relata a experiência da Lumi em território africano está disponível em: <<http://ebccomunicacao.blogspot.com/2009/04/lumi-cosmeticos-empresa-de-venda-porta.html>>.

²⁴⁷ Nota-se a dedicação da empresa na fidelização de clientes pelas propagandas específicas ao mercado africano lusófono. Disponível em: <<http://www.gerentelumi.com.br/2008/10/20/a-lumi-cosmeticos-chegou-na-africa>>.

Figura 27 – Disposição de linhas de produtos e marcas para cosméticos em Maputo



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Nota: (1) linhas de produtos para cabelo – Darling (aplique) e Inecto (tinta e alisamento); (2) gôndola de supermercado com cosméticos; ao fundo, nota-se uma mulher indiana em compras; (3) *Outdoor* de marca de hidratante para o corpo; (4) propaganda em fachada de edifício de marca de hidratante e clareador para o rosto.

No âmbito de franquias, destacam-se a Poko Pano (moda praia), O Boticário (cosméticos) e Carmen Steffens (calçados e acessórios). As duas primeiras redes de franquias já estão presentes em Moçambique há, ao menos, dois anos. De acordo com informações obtidas a partir da Associação Brasileira de Franchising (ABF),²⁴⁸ a Poko Pano está alocada no Maputo Shopping, assim como O Boticário, que também tem outro estabelecimento no Polana Shopping.

Os produtos das empresas são importados por Moçambique e disponibilizados ao consumidor local a preços que variam; no caso de perfumes, por exemplo, um vidro pode variar de US\$ 40 a US\$ 50.²⁴⁹ As marcas Carmen Steffens e também Rafael Steffens foram inauguradas²⁵⁰ em maio de 2011 no piso térreo

²⁴⁸ Relatos da missão internacional do setor de franquias para Moçambique realizada em julho de 2010 estão disponíveis em: <www.portaldofranchising.com.br/site/content/interna/index.asp?LarguraTela=1280&codA=10&codC=1278&origem>.

²⁴⁹ A reportagem de maio de 2010 da revista *PIB* com o título “O último eldorado” relata a atuação brasileira em Moçambique, bem como em Angola e África do Sul. Disponível em: <http://www.revistapib.com.br/noticias_visualizar.php?id=492>.

²⁵⁰ Algumas imagens da inauguração da loja disponíveis em: <<http://pt-br.facebook.com/media/set/?set=a.173600989360072.47823.171577882895716>>.

do, ainda em construção, Marés Shopping. A presença de tal estabelecimento em Moçambique²⁵¹ é a melhor constatação de que há oportunidades para a moda brasileira no país.

Cabe reforçar que cada segmento tem um ambiente mais adequado para posição de seus produtos. No caso de têxteis, por exemplo, há estabelecimentos específicos que se diferem do vestuário comum, conforme a Figura 28.

Figura 28 – Imagens de estabelecimentos em Maputo, Moçambique



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

Nota: à esquerda, estabelecimento de moda masculina; à direita, loja de têxteis diversos.

Vale ressaltar, ainda, que apesar de pequeno, Moçambique já apresenta mercado de luxo presente para atender a classe “A” do país, preenchida por membros do alto escalão do governo e de empresas, além de estrangeiros residentes.

Os *shoppings* Polana e Marés já dispõem de lojas específicas para atender esse grupo de pessoas. No caso do Polana, por exemplo, estão presentes redes de franquias internacionais de grande reconhecimento: Lacoste, Montblanc e Swatch. No mesmo centro comercial estão também lojas de produtos com alto valor agregado: Ourivesaria Rubi, Italian Joias e a Clássica Bijuterias.

O Marés já possui lojas da Nike, por exemplo, assim como do recém-inaugurado estabelecimento da marca Carmen Steffens. No caso de cosméticos, a italiana United Colors of Benetton possui loja própria na região de maior circulação de pessoas em Maputo.

²⁵¹ Disponível em: <<http://www.carmensteffens.com.br/?s=lojas>>.

Oportunidades para produtos brasileiros do complexo “moda” em Moçambique

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” em Moçambique

Entre os grupos de produtos listados para o complexo “moda” no mercado moçambicano, foram identificadas oportunidades para mercadorias que ainda não são exploradas ou o são de modo inicial. O termo “incipiente”, portanto, aplica-se para nomear grupos com essas características.

Para a definição dessas oportunidades, foi levado em conta se, ao longo de seis anos (2004-2009), houve crescimento das importações do grupo de produtos. Ademais, para se ter certeza da capacidade do Brasil aproveitar as oportunidades ainda não exploradas, considerou-se a especialidade ou não brasileira na exportação desses produtos e, ainda, se as pautas de importação de Moçambique e de exportação do Brasil são complementares. Apenas um grupo de produtos do complexo “moda” passou por esses filtros e está delineado na Tabela 30.

Tabela 30 - Grupos de produtos brasileiros com exportações “incipientes” para Moçambique no complexo “moda”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento médio anual das imp. de Moçambique entre 2004-2009 (%)
Higiene pessoal e cosméticos	33	32.229.104	13,9

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Dentre os 33 SHs selecionados como “incipientes” para “higiene pessoal e cosméticos” no mercado moçambicano, ressaltam-se nove produtos: “outros óleos essenciais”, “soluções concentradas, subprodutos terpênicos e soluções aquosas de óleos essenciais e óleoessinas de extração”, “perfumes (extratos) e águas-de-colônia”, “pós, incluídos os compactos, para maquilagem”, “outras preparações para higiene bucal ou dentária”, “outras preparações para perfumar ou desodorizar ambientes”, “outros produtos ou preparados de perfumaria, toucador ou cosmética”, “sabões, produtos ou preparações tensoativos de toucador, incluídos os de uso medicinal” e “outros sabões, produtos ou preparações tensoativos, incluídos os de uso medicinal”.

Muito além, outros quatro SHs podem ser evidenciados, já que foram classificados como “expressivos” em anos anteriores: “produtos de maquilagem para os lábios”, “produtos de maquilagem para os olhos”, “preparações para manicuros e pedicuros” e “produtos e preparações orgânicos tensoativos destinados à lavagem de pele, na forma líquida ou de creme, acondicionados para venda a retalho, mesmo contendo sabão”.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” em Moçambique

Ao contrário das exportações incipientes, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as exportações “expressivas”, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo “moda”, as exportações “expressivas” se encontram em três situações: “a consolidar”, “consolidada” e “em declínio”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. Por outro lado, “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado moçambicano e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidada” em Moçambique

Entre os grupos de produtos classificados como “a consolidar”, listados na Tabela 31, destaca-se o valor importado por Moçambique de “calçados” e “confecções” no último ano da análise. Juntos, tais grupos somaram 93% das compras externas moçambicanas para o complexo “moda” e 92% das exportações brasileiras “expressivas”, “a consolidar” ou “consolidadas”.

Destaca-se o grupo de “calçados”, o qual representou 79%, tanto nas importações moçambicanas quanto nas exportações brasileiras dos produtos selecionados para o complexo em 2009.

Tabela 31 - Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique e presença “a consolidar” e “consolidado” naquele país no complexo “moda”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Calçados	5	9.328.851	734.554	18,4	41,5	7,9	China	67,8	A Consolidar
Confecções	15	1.616.333	122.500	22,3	49,5	7,6	China	45,8	A Consolidar
Artigos de joalheria de metais preciosos	1	282.392	11.281	0,8	26,6	4,0	Portugal	70,5	A Consolidar
Demais metais e pedras preciosas	3	356.405	15.142	18,6	3,0	4,2	África do Sul	43,1	A Consolidar
Produtos do couro	1	152.314	23.841	26,0	90,7	15,7	África do Sul	34,1	A Consolidar
Demais produtos têxteis	3	37.635	25.712	22,8	77,5	68,3	China	16,2	A Consolidar
Penas, flores artificiais e outros	1	623	-	34,8	-100,0	0,0	África do Sul	100,0	Consolidado

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Nota: *taxa média anual de crescimento.

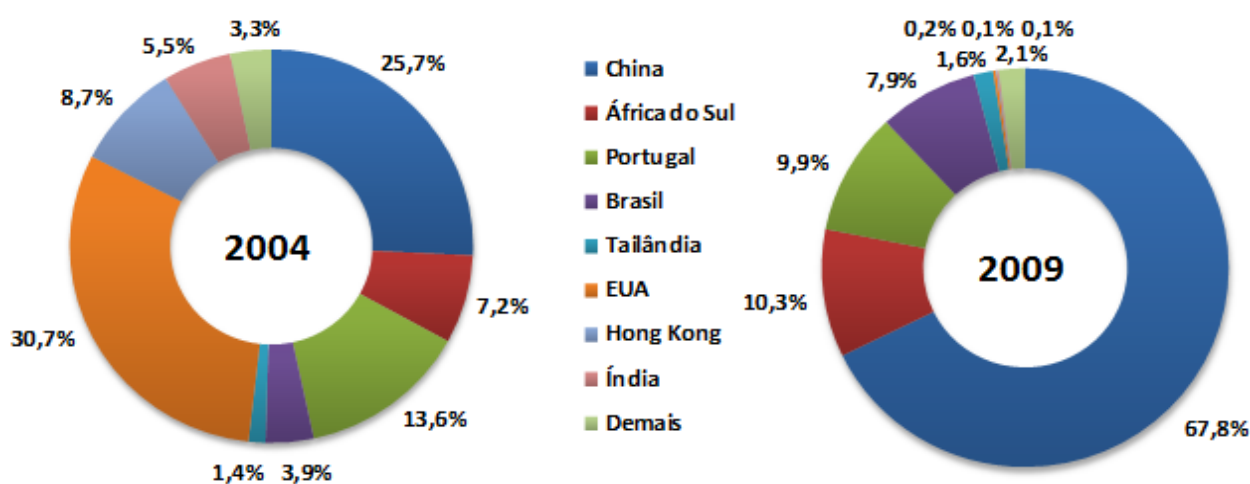
No caso de calçados, vale a ressalva que apenas cinco SHs foram selecionados sob a classificação de exportações expressivas “a consolidar”, quais sejam:

1. “Outros calçados de couro natural” (640399);
2. “Outros calçados de borracha ou plástico” (640299);
3. “Outros calçados de couro natural e sola exterior de couro” (640359);
4. “Calçados de matérias têxteis com sola exterior de couro natural” (640420);
5. “Calçados para prática de esporte (tênis, basquetebol e ginástica) de matérias têxteis com sola de borracha ou plástico” (640411).

Os itens 1 e 2 dos produtos mencionados anteriormente destacam-se pelo grande volume de compras moçambicanas e pelos valores mais expressivos de exportações brasileiras. No entanto, observa-se que, enquanto Moçambique tem demanda superior para o item 2, que representou 67% das importações do país e 27% das exportações brasileiras do grupo em 2009, o Brasil tem ofertado maior volume para o item 1, o qual representou 23% das compras moçambicanas e 59% das exportações brasileiras no mesmo ano. De qualquer sorte, destaca-se que os produtos 1 e 2 somaram cerca de 90%, seja para as compras de Moçambique, seja para as vendas do Brasil no mercado.

A evolução do Brasil no país africano é significativa. Entre 2004 e 2009, enquanto os concorrentes tiveram crescimento anual médio de 18,4% e o mercado moçambicano obteve aumento de 30% ao ano no mesmo período, o Brasil cresceu 41,5%. Os números, no entanto, não foram suficientes para conter a ascensão da China em Moçambique, conforme pode ser analisado no Gráfico 31.

Gráfico 31 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “calçados” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

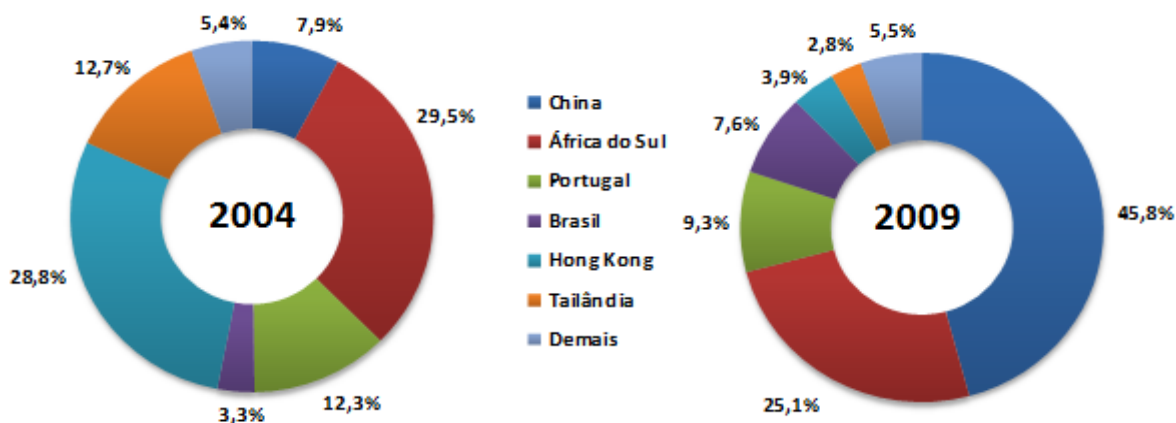
Em 2004, a China possuía apenas 25,7% do mercado moçambicano de “calçados”, de acordo com os SHs selecionados para as exportações brasileiras expressivas “a consolidar”. Em 2009, porém, os chineses conquistaram 67,8% do país com seus produtos. Nota-se que o Brasil disputa, portanto, a vice-

liderança com a África do Sul e Portugal desde 2007, tendo ultrapassado os Estados Unidos, que, em 2009, tiveram apenas 0,2% de participação (em 2004 os norte-americanos detinham 30,7%).

De acordo com dados do Comtrade, ainda não concluídos para o último ano, em 2010 a China aumentou ainda mais a sua presença no mercado, adquirindo 71,6% após crescimento de 16% em relação a 2009. Os demais principais concorrentes tiveram queda entre 2009 e 2010. África do Sul teve queda de 25%, Portugal de 11% e Brasil de 4%, o menor decréscimo. Por outro lado, o mercado moçambicano obteve crescimento de 10% no período, o que mostra o contínuo aumento do setor de “calçados”.

Para “confeções”, a realidade da concorrência observada para “calçados” não se altera. O Brasil disputa o mercado moçambicano com China, África do Sul e Portugal praticamente na mesma proporção que no setor apresentado anteriormente. No Gráfico 32, observa-se a evolução de participação entre 2004 e 2009 em Moçambique. A China, que detinha 7,9% em 2004, passou para 45,8% em 2009, passando a operar boa parte da representação comercial de Hong Kong, que também compõe o território chinês. Além dos chineses, somente o Brasil teve aumento de *market-share* no período 2004-2009 entre os principais concorrentes, passando de 3,3% para 7,6%. Ainda assim, África do Sul e Portugal se mantêm respectivamente na segunda e terceira posição no mercado, mas com considerável perda de participação no período.

Gráfico 32 - Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “confeções” em Moçambique em 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do Comtrade, ONU.

Para esse grupo, houve 15 SHs selecionados, no entanto, apenas seis podem ser destacados entre os principais, considerando a demanda de importações moçambicanas e as exportações brasileiras:

1. “Vestidos de malha e de outras matérias têxteis (uso feminino)” (610449);
2. “Calças, jardineiras, bermudas e shorts de algodão (uso feminino)” (620462);
3. “Maiôs e biquínis de banho, de malha ou de outras matérias (uso feminino)” (611249);
4. “Camisas, blusas *chemisier*, de malha, de fibras sintéticas ou artificiais (uso feminino)” (610620);
5. “Camisas de malha, de fibras sintéticas ou artificiais (uso masculino)” (610520);

6. “Camisolas e pijamas de malha, de fibras sintéticas ou artificiais (uso feminino)” (610832).

Nota-se que o item 5 da lista anterior foi o mais importante nas importações moçambicanas em 2009 (obteve aumento contínuo desde 2004), no entanto, está em queda nas exportações brasileiras desde 2007. Por outro lado, o Brasil teve recente ascensão no item 2, que só se tornou o segundo produto mais significativo para Moçambique após o crescimento do item 5 de 242% entre 2008 e 2009. É importante destacar, portanto, que, em todo o período em análise (2002-2009), o produto “calças, jardineiras, bermudas e shorts de algodão (uso feminino)” foi o mais estável nas compras moçambicanas. A soma dos valores de importações dos itens 2 e 5 resultou, em 2009, em 71% do total para os SHs selecionados de “confeções” para Moçambique. Lembra-se que os itens 1, 3 e 4 são mais expressivos para as exportações brasileiras no grupo.

Produtos brasileiros com presença “em declínio” em Moçambique

Os grupos de produtos classificados como “em declínio” (Tabela 32) registraram US\$ 7,3 milhões em importações moçambicanas e US\$ 595 mil em exportações brasileiras em 2009. Todos os grupos de produtos apresentaram retração ou valores pouco significativos nas vendas externas brasileiras para Moçambique, à exceção de “higiene pessoal e cosméticos”, que registrou taxa média de crescimento positiva no período, muito embora essa expansão seja inferior à verificada para os demais concorrentes. O Brasil exporta para Moçambique principalmente o SH (330590) “outras preparações capilares”, o qual representou 55% do total comercializado do grupo em 2009 e obteve crescimento anual médio de 50%, entre 2006 e 2009. Por outro lado, em 2009 o produto foi o segundo mais importante nas compras moçambicanas dos produtos selecionados para “higiene pessoal e cosméticos”, com 43%. Ressalta-se, contudo, que o primeiro produto da pauta de Moçambique, em 2009, foi “dentifrícios”, com 46%, muito próximo, portanto, do vice-líder do segmento. Juntos, os produtos obtiveram 89% do mercado.

Tabela 32 - Grupos de produtos brasileiros com exportações expressivas em Moçambique e presença “em declínio”

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Higiene pessoal e cosméticos	4	6.739.571	594.450	19,8	14,1	8,8	África do Sul	76,4	Em Declínio
Relógios e suas partes	2	7.491	1.367	-10,1	118,0	18,2	Zimbábue	40,9	Em Declínio
Partes de calçados	1	629.615	-	42,2	-100,0	0,0	China	92,6	Em Declínio

Fonte: UICC, Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU. Nota: *taxa média anual de crescimento.

Ressalta-se que “xampus para cabelos” e “preparações para ondulação ou alisamento permanentes dos cabelos” também podem ser enaltecidos, já que tiveram crescimento recente nas exportações brasileiras, mas foram classificados “em declínio” pela queda de “dentifrícios” entre 2004 e 2008.

MULTISSETORIAL

Nesta seção serão apresentados os produtos que podem ser relacionados a mais de um dos complexos setoriais anteriormente apresentados e classificados, portanto, como “multissetorial”. Ressalta-se que a determinação dos grupos aqui alocados não segue uma padronização, já que a composição dos SHs selecionados para segmento é que promove a inserção ou não de um complexo múltiplo.

Os grupos de produtos brasileiros classificados como “multissetorial” representaram, em 2009, apenas 8% do total das importações de Moçambique entre as exportações brasileiras, ou seja, US\$ 32 milhões. Estão presentes, entre os segmentos “multissetoriais”, 11 grupos de produtos:

1. “Celulose”;
2. “Computadores e acessórios”;
3. “Demais produtos metalúrgicos”;
4. “Demais produtos químicos”;
5. “Extratos tanantes e tintoriais”;
6. “Impressos”;
7. “Papel e suas obras”;
8. “Plásticos e suas obras”;
9. “Produtos farmacêuticos”;
10. “Produtos químicos inorgânicos”; e
11. “Produtos químicos orgânicos”.

Destaca-se que os itens 2, 6 e 11 se apresentam tanto nos produtos classificados como “expressivos”, quanto naqueles “incipientes”. No caso da análise para “expressivos”, tais grupos estão selecionados ou como “a consolidar” ou como “consolidado”, o que aponta segmentos que podem ainda ascender nas exportações brasileiras de conjugados aos SHs identificados “a desenvolver”.

Nota-se, ainda, que tais grupos estão diretamente envolvidos com as trocas comerciais de serviços e, assim, percebe-se que quanto maiores forem as exportações brasileiras - TI e informática (relacionado a “computadores e acessórios”), edição e publicação de obras educativas/literárias ou mesmo música ou projetos de engenharia (relacionado a “impressos” principalmente) ou de serviços médicos com transferência de tecnologia por meio de cooperação internacional (relacionado a “produtos farmacêuticos” principalmente) -, maiores também serão as vendas dos bens correlacionados.

Especificamente para o grupo “demais produtos metalúrgicos”, ressalva-se a separação de oito produtos presentes em dois complexos: “casa e construção” e “máquinas e equipamentos”. No primeiro, os seguintes SHs foram segregados: “aparelhos para cozinhar e aquecedores de pratos de uso doméstico, de ferro fundido (ferro ou aço), a combustíveis gasosos”, “outros artefatos de uso doméstico e suas partes

de aços inoxidáveis”, “pias e lavatórios de aços inoxidáveis” e “palha de ferro ou aço; esponjas, esfregões, luvas e artefatos semelhantes para limpeza ou polimento”. No segundo caso, porém, estão: “torres e pórticos de ferro fundido (ferro ou aço)”, “reservatórios, tonéis, cubas e recipientes semelhantes, de ferro fundido (ferro ou aço), de capacidade igual ou superior a 300 litros sem dispositivos mecânicos nem térmicos”, “molas de folhas e suas folhas de ferro ou aço” e “rebites de ferro fundido (ferro ou aço)”.

Assim, observa-se que o grupo merece atenção diferenciada e abrangência “multissetorial”. Situação similar ocorre também para os grupos de produtos: “impressos”, “papel e suas obras” “extratos tanantes e tintoriais” e “plásticos e suas obras”.

É importante lembrar que os capítulos anteriores e o posterior a esse, analisam diversos aspectos dos complexos setoriais por meio de dados quantitativos e qualitativos. Dessa forma, verificam as informações apresentadas em cada complexo, considerando a procedência do produto e mesmo sua aplicação, e vislumbrando o ingresso no mercado moçambicano.

Oportunidades para produtos brasileiros com abrangência “multissetorial” em Moçambique

As exportações brasileiras para os produtos selecionados com abrangência “multissetorial” são classificadas como “incipientes”, quando o Brasil ainda não possui presença significativa no mercado ou mesmo nunca exportou para Moçambique. Também são classificadas como “expressivas” quando o Brasil já possui continuidade de suas vendas ao país africano, apresentando uma amplitude em termos de análise quanto ao acesso no mercado, seja pelo crescimento, seja pelo decréscimo.

Produtos brasileiros com exportações “incipientes” para Moçambique

No caso das exportações “incipientes” a desenvolver, o Brasil possui considerável número de produtos selecionados nos grupos com abrangência “multissetorial”, os quais são apresentados na Tabela 33.

Tabela 33 - Grupos de produtos com exportações “incipientes” para Moçambique

Grupos de produtos	Quant. de SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento médio anual das imp. de Moçambique entre 2004-2009 (%)
Produtos farmacêuticos	31	76.638.502	14,44
Extratos tanantes e tintoriais	44	16.974.033	12,88
Impressos	15	43.140.676	8,64
Computadores e acessórios	13	56.909.517	13,06

Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Os acordos de cooperação internacional na área de saúde e as parcerias com organismos prestadores de serviços médicos em Moçambique ou mesmo na África, apontam as exportações brasileiras “incipientes” para o grupo de produtos “produtos farmacêuticos”. De todos listados na Tabela 33, os fármacos somaram o maior montante de importações moçambicanas, US\$ 76 milhões, assim como tiveram o melhor crescimento anual médio entre 2004 e 2009, ou seja, 14,44%.

Produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique

Ao contrário das exportações incipientes, em que os produtos brasileiros ainda estão em estágios iniciais de inserção no mercado, as exportações “expressivas”, como o próprio nome indica, já atingiram maior grau de maturidade no país importador, são mais constantes ao longo do tempo e já têm participação de mercado minimamente significativa. Para o complexo “multissetorial”, as exportações “expressivas” encontram-se em três situações: “a consolidar”, “consolidadas” e “em declínio”.

As exportações expressivas “a consolidar” reúnem aqueles casos em que o Brasil já tem boa parcela de mercado e em que as exportações nacionais crescem em um ritmo próximo ou superior aos dos concorrentes. Nesse cenário, há grande chance de os exportadores aumentarem sua presença no país importador. As exportações denominadas “consolidadas” são aquelas em que a participação brasileira no mercado já é significativa, e o Brasil goza de ritmo de crescimento igual ou superior à média verificada para os demais concorrentes. A estratégia de atuação para esses grupos de produtos é de manutenção do espaço já conquistado.

Por outro lado, “em declínio” estão os produtos que nunca chegaram a conseguir se estabelecer no mercado norte-americano e que nele vêm perdendo espaço. Seriam as oportunidades mais difíceis de serem exploradas, porque o quadro desfavorável inicial precisaria ser revertido.

Produtos brasileiros com presença “a consolidar” e “consolidadas” em Moçambique

As importações moçambicanas dos grupos de produtos classificados como “a consolidar” e “consolidadas” alcançaram US\$ 12 milhões em 2009. Desse valor, aproximadamente apenas US\$ 217 mil foram provenientes do Brasil. Os grupos “impressos” e “produtos químicos orgânicos” foram responsáveis por 59% das exportações brasileiras assim selecionadas.

É relevante observar que o Brasil obteve baixa participação em cinco dos oito grupos selecionados como “a consolidar” ou “consolidado”. Além disso, os valores de exportação brasileira em 2009 não ultrapassaram a margem de US\$ 80 mil. Aliás, foi justamente no grupo em que o Brasil teve o segundo

maior volume exportado que houve a melhor participação no mercado moçambicano: “produtos químicos orgânicos”. A Tabela 34 apresenta o detalhamento dos grupos com abrangência “multissetorial”.

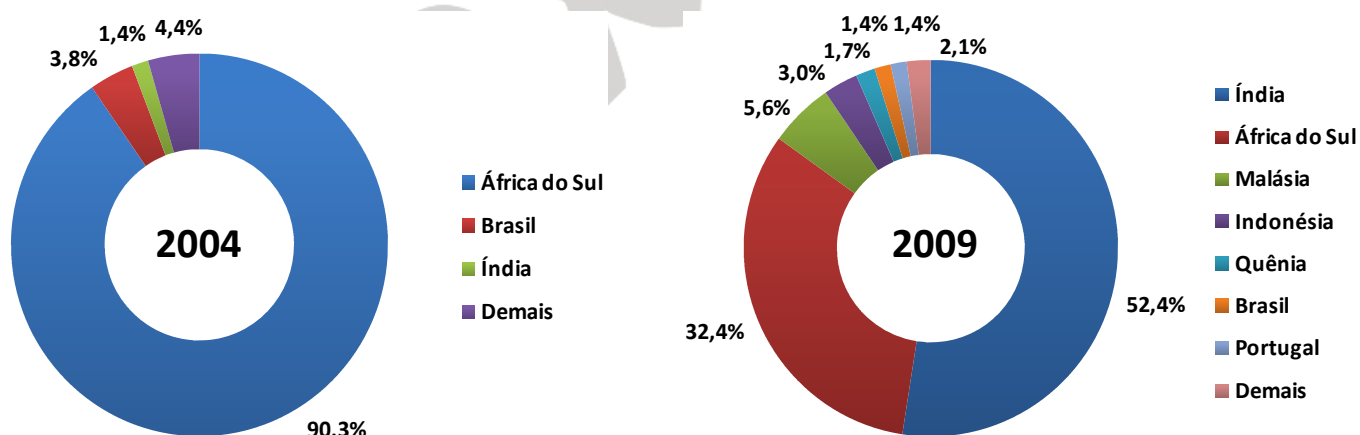
Tabela 34 - Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique e presença “a consolidar” e “consolidada” naquele país

Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Demais produtos químicos	6	1.153.054	44.946	-7,9	34,2	3,9	África do Sul	64,4	A Consolidar
Plásticos e suas obras	4	419.911	31.430	9,4	78,9	7,5	África do Sul	28,7	A Consolidar
Produtos farmacêuticos	2	2.932.252	11.321	12,1	47,5	0,4	Holanda	35,2	A Consolidar
Produtos químicos orgânicos	6	85.663	53.360	136,5	340,8	62,3	África do Sul	31,5	Consolidado
Computadores e acessórios	1	2.263.677	1.699	19,0	-90,0	0,1	África do Sul	55,0	A Consolidar
Impressos	4	5.366.971	74.851	15,4	-5,6	1,4	Índia	52,4	A Consolidar
Produtos químicos inorgânicos	1	-	-	-100,0	-100,0	.	.	.	Consolidado
Celulose	2	-	-	.	-100,0	.	.	.	Consolidado

Fonte: UICC, Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU. Nota: *taxa média anual de crescimento.

Ainda que os valores de crescimento entre 2004 e 2009 não sejam tão positivos para o Brasil no grupo de produtos “impressos”, devido à queda anual média de 5,6% no período, ressalta-se que esse foi o que obteve maior volume de vendas brasileiras para Moçambique no complexo com abrangência “multissetorial” com exportações “expressivas” ou “a consolidar” ou “consolidadas”, além de ser também o que obteve maior quantia de importação moçambicana. Por sua relevância, destaca-se que os principais concorrentes do Brasil nesse segmento se alteraram no período 2004-2009. Esse segmento é um dos poucos em que a China não tem tanta expressividade comercial, ainda que outros países asiáticos tenham, como Índia e Malásia, conforme pode ser observado no Gráfico 33.

Gráfico 33: Evolução da participação de mercado dos principais fornecedores dos produtos classificados para “impressos” em Moçambique nos anos 2004 e 2009 (%)



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU.

Com quatro SHs selecionados, o grupo de “impressos” é interessante para ser analisado já que apresenta os seguintes produtos: “livros, brochuras, impressos semelhantes, em folhas soltas mesmo dobradas”, “impressos publicitários, catálogos comerciais e semelhantes”, “álbuns ou livros de ilustrações e álbuns para desenhar ou colorir para crianças” e “música manuscrita ou impressa, ilustrada ou não, mesmo encadernada”. Os dois primeiros produtos mencionados somaram 99% das compras moçambicanas em 2009. “Livros” obtiveram 58% de participação, e os “impressos publicitários”, 41%.

Certamente esse é um dos grupos de produtos em que o Brasil poderia obter presença mais agressiva no mercado moçambicano. O Brasil perdeu participação de 2004 para 2009, passando de 3,8% para 1,4%, mas, mesmo assim, esses percentuais são pouco relevantes ante o potencial que o país poderia explorar no país afro-lusófono. África do Sul e Índia, com baixa similaridade cultural e linguística com Moçambique, no entanto, atuam com maior competitividade, seja pela proximidade geográfica (o que facilita para os sul-africanos), seja pela imersão de indianos na sociedade local, especialmente na capital do país, Maputo.

Produtos brasileiros com presença “em declínio” em Moçambique

Os grupos de produtos classificados como “em declínio” registraram US\$ 20 milhões em importações moçambicanas e US\$ 691 mil em exportações brasileiras em 2009. Entre os grupos de produtos classificados como “em declínio”, de acordo com o indicado na Tabela 35, as exportações brasileiras de “demais produtos metalúrgicos” merecem observação, pois representaram o maior valor comercializado pelo Brasil entre os produtos analisados nessa classificação. O Brasil exporta para o mercado moçambicano principalmente o SH6 (732111) “aparelhos para cozinhar e aquecedores de pratos, de uso doméstico, de ferro fundido (ferro ou aço) a combustíveis gasosos”, único do grupo que mantém certa regularidade, ainda que com certa inconsistência no período 2002-2009. Os demais sete produtos do grupo, estiveram com vendas brasileiras irrisórias e próximas a zero desde 2007.

Há ainda contração das exportações brasileira e prejuízo para sua posição nesse grupo de produtos para “papel e suas obras”. No entanto, ressalta-se que o SH “absorventes e tampões higiênicos, fraldas para bebês e artigos higiênicos semelhantes de papel” é o mais expressivo do grupo para as importações moçambicanas e mesmo para as exportações brasileiras.

Tabela 35 - Grupos de produtos brasileiros com exportações “expressivas” para Moçambique e “em declínio”

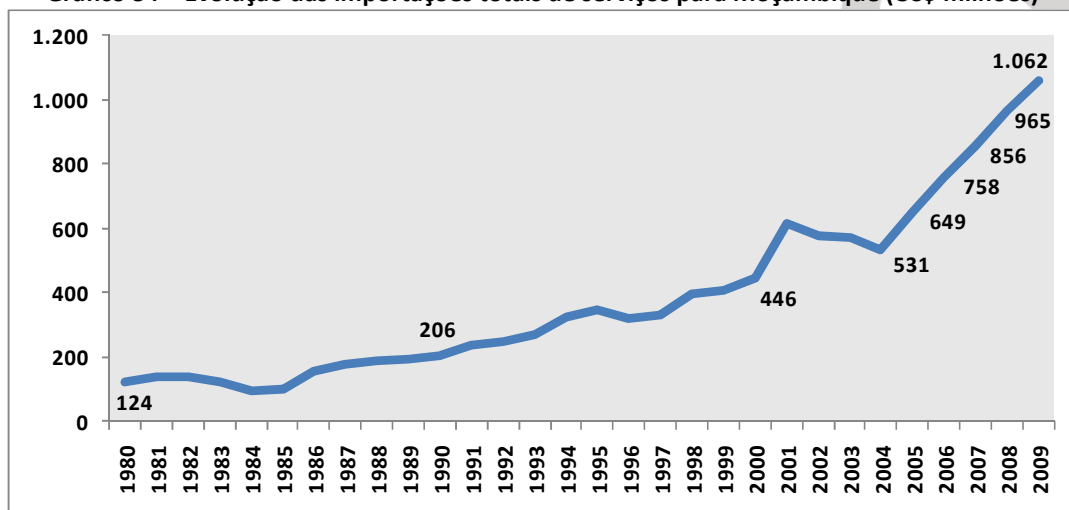
Grupos de produtos	Quant. SH6	Importações de Moçambique em 2009 (US\$)	Exportações brasileiras para Moçambique em 2009 (US\$)	Crescimento* dos concorrentes entre 2004-2009 (%)	Crescimento* do Brasil entre 2004-2009 (%)	Participação brasileira em 2009 (%)	Principal concorrente em 2009	Participação do principal concorrente em 2009 (%)	Classificação
Papel e suas obras	4	6.636.962	180.843	13,5	-28,0	2,7	África do Sul	37,5	Em Declínio
Demais produtos metalúrgicos	8	13.811.223	511.023	7,2	-3,9	3,7	África do Sul	49,5	Em Declínio

Fonte: UICC, Apex-Brasil a partir de dados do *Comtrade*, ONU. Nota: *taxa média anual de crescimento.

Moçambique é ainda dependente de recursos estrangeiros e recebe apoio de diversas fontes em programas de cooperação internacional, apresentando também forte demanda pela estruturação dos segmentos de prestação de serviços básicos, como da área de educação e saúde, até mais sofisticados, como telecomunicações, tecnologia da informação ou mesmo turismo. Com a frágil economia local, a baixa competitividade e capilaridade da indústria, muitas empresas estrangeiras estão migrando para o país, visando toda a África Austral e não exclusivamente Moçambique. Dessa forma, há espaço para exportação de serviços e facilidades para as empresas que desejem se instalar.

Entre 1980 e 2009, conforme dados da UNCTAD, a evolução das importações de serviços de Moçambique foi grande. Em quase três décadas, de 1980 a 2009, o país passou de US\$ 124 milhões para US\$ 1,06 bilhão em importações, ultrapassando, em 2009, a margem do bilhão para compra de prestação de serviços do exterior. O Gráfico 34 mostra a evolução das importações moçambicanas de serviços.

Gráfico 34 – Evolução das importações totais de serviços para Moçambique (US\$ milhões)



Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>.

A partir de 2000, mas especialmente desde 2004, há uma crescente nas importações de serviços estrangeiros em Moçambique. De acordo com a classificação da UNCTAD, os serviços se enquadram em transportes, viagens e outros serviços. Os demais itens que estão na Tabela 36 são subcategorias, ou para especificar os tipos de “outros serviços”, ou para qualificar a finalidade do serviço em atividades culturais, serviços para o governo e, mesmo, o que se entende como comércio de serviço. Sob tal entendimento, observa-se a evolução constante de transportes e viagens, o que é comum no fluxo comercial da prestação de serviços, já que os itens estão relacionados ao trânsito de bens e pessoas. No caso dos “outros serviços”, item c da Tabela 36, percebe-se maior irregularidade.

Tabela 36 – Importações de serviços por categoria para Moçambique (US\$ milhões)

Itens e Subcategorias de Serviços	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total	446	618	577	574	531	649	758	856	965	1062
a. Transporte	165	158	180	190	191	230	273	295	377	349
b. Viagem	108	114	113	140	134	176	179	180	208	212
c. Outros serviços	173	346	284	244	206	243	305	381	380	501
c1. Comunicações	2	14	25	11	8	11	17	17	28	28
c2. Construção	28	40	91	61	52	79	94	61	34	110
c3. Seguros	18	17	3	4	0	2	2	4	4	8
c4. Serviços Financeiros	9	2	3	3	8	18	12	20	9	13
c5. Serviços de TI e Informática			0	0	1	4	6	7	6	10
c6. Royalties e Licenciamento	0	0	0	1	3	5	2	2	2	4
c7. Outras prestações de serviços	109	261	143	142	113	102	141	233	248	270
c8. Atividades culturais			0	0	0	1	1	1	1	2
c9. Serviços para o Governo	7	11	18	20	20	21	30	36	47	58
d. Prestação de Serviços (Comércio)	439	607	559	553	511	627	729	819	918	1004

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>.

Até 2008, Angola foi o maior importador de serviços no continente africano, contabilizando US\$ 22 bilhões, à frente de Egito, África do Sul, Nigéria, Argélia e Marrocos, países que estão entre as maiores economias e no grupo dos principais compradores de serviços do continente. Em 2009, a Nigéria foi o principal importador de serviços, com US\$ 17 bilhões. Nesse mesmo ano, Moçambique foi o 18º maior comprador de serviços da África, ultrapassando países como Madagascar, Botsuana e Zâmbia. No bloco da SADC, Moçambique se tornou o quinto maior destino dos serviços estrangeiros em 2009, atrás apenas de África do Sul, Tanzânia, Ilhas Maurício e Angola (se se considerar que as importações angolanas foram superiores a de Moçambique - os dados da UNCTAD estão indisponíveis para Angola em 2009).

Nota-se que dos países citados anteriormente, Angola, Nigéria e Argélia, genuinamente nações com economias baseadas no petróleo, além de Moçambique, são deficitárias em serviços. Egito, Marrocos e África do Sul são, além de grandes importadoras, também exportadoras de serviços no continente africano. Dos três últimos países citados, apenas a África do Sul é deficitária em serviços, considerando que tem importado mais transportes e exportado mais viagens. Os sul-africanos têm exercido posição estratégica, atuando como distribuidor regional ou mesmo operador central de negócios que se estendem por toda a África Austral. O bloco da SADC ainda não regula o trânsito de pessoas e serviços, mas é notável que sua instituição facilitou maior troca de atividades entre os países do cone sul do continente africano.²⁵² Nesse sentido, a África do Sul aproveitou o crescimento econômico de seus vizinhos, multiplicando redes de supermercados, do varejo formal e de franquias genuinamente sul-africanas em todos membros do bloco.

Estão presentes em Moçambique estabelecimentos como o Mr. Price, Ok Furniture, Shoprite e Woolworths, todos da África do Sul. A importação moçambicana de licenças para operar franquias ou mesmo redes de estabelecimentos do varejo ainda é baixa, considerando que há indícios de que o mercado

²⁵² Um dos futuros benefícios da SADC será a regulação de lagos e rios para o trânsito de pessoas, mas principalmente para o de mercadorias, o que está em estudo. Isso deve facilitar, por exemplo, a maior proximidade comercial entre Moçambique e Malauí, que dividem o lago Niassa, por onde passam mercadorias e pessoas diariamente.

informal ainda seja bastante representativo no país (cerca de 50% do total da economia local). Mesmo assim, nota-se que a distribuição varejista está concentrada em Maputo, havendo premente necessidade de distribuidores se instalarem em outras províncias, especialmente ao norte do país, onde está mais de 50% da população. Um nicho específico com oportunidade de implantação no mercado é a distribuição de produtos para atender a população de baixa renda, mas há pouco interesse tanto do capital público quanto do privado, mesmo do exterior. Dessa forma, ainda que muito tímida, a logística é dominada por poucos grupos, maioria sul-africana, atendendo as principais cidades do país, prioritariamente as capitais de províncias no litoral.

Praticamente 100% das importações moçambicanas de serviços foram realizadas por meio de negócios (item d). No item “outros serviços”, destacam-se os serviços de “construção” importados (item c2) e “outras prestações de serviços” (item c7). No caso de comunicações (item c1), há pequeno, mas ascendente volume de compras do exterior, o que pode ser explicado pela atividade de empresas do ramo como a local MCell²⁵³ e a estrangeira Vodacom,²⁵⁴ respectivamente a primeira e a segunda maior empresa de telefonia celular, atuando com serviços de recarga e produtos pré-pagos, além da revenda de celulares. Empresas, como a AP Capital,²⁵⁵ têm colaborado com o governo no fortalecimento do setor de telecomunicações, com instalação de cabos de fibra ótica e expansão das plataformas telefônicas, considerando que a maioria da população não possui linhas fixas de telefonia, e sim celular²⁵⁶. Há indícios de que exista perto de seis milhões de usuários de serviços de telefonia móvel em todo o território.

Para manter tal estrutura de telecomunicações, um setor associado também tem evoluído: tecnologia da informação e serviços ligados a *software*.²⁵⁷ Num dos principais *shoppings* do país, o sistema de cartão de ponto e de gestão administrativa são brasileiros. O mesmo estabelecimento conta com empresas brasileiras para realizar atividades nas áreas de educação, consultoria, treinamento e lazer. É importante destacar que os moçambicanos precisam de treinamento para poder utilizar os meios de tecnologia de informação, pois, muitas vezes, desconhecem as ferramentas no dia a dia.

De acordo com a *Revista Capital* (nº 41, de maio de 2011), o governo aprovou o primeiro documento sobre o desenvolvimento tecnológico do país somente em 2002, com a “Estratégia de Implementação da Política de Informática”.²⁵⁸ Tal estratégia coloca, como meio para redução do

²⁵³ A Moçambique Celular é especializada em comunicações móveis (voz e internet móvel). A Telecomunicações de Moçambique (TDM) detém 74% do capital social dessa empresa, sendo 26% do Instituto de Gestão de Participações do Estado (Igepe), em representação do Estado. Disponível em: <www.mcel.co.mz>.

²⁵⁴ A Vodacom é uma empresa sul-africana que retém 50% de capital da inglesa Vodafone. A empresa está presente em Moçambique, sendo uma das pioneiras na telefonia celular local. Disponível em: <www.vm.co.mz>.

²⁵⁵ Disponível em: <www.apcapital.co.mz>.

²⁵⁶ Destaca-se a presença do Grupo TDM no segmento; empresa estatal com 20% de seu capital reservado aos gestores, técnicos e trabalhadores (GTT). Possui participação em cinco empresas de prestação de diversos serviços - telefonia móvel, televisão a cabo, soluções empresariais, serviços de distribuição para transmissão de sinais e serviços de internet -, todos na área de telecomunicações. Empresas como Listas Telefônicas de Moçambique (Páginas Amarelas) e a Mcel fazem parte do grupo TDM.

²⁵⁷ Exemplo de empresa do ramo presente em Moçambique, a PHC: www.phc.co.mz, assim como a www.mzbusiness.com.

²⁵⁸ Recomenda-se o documento disponível no endereço: www.rcc.gov.pt/SiteCollectionDocuments/estg_PI-Mocambique2002.pdf

analfabetismo, a informática, o aprimoramento dos recursos humanos, a disseminação das tecnologias de informação, a comunicação com inclusão digital etc. Uma série de atividades foi colocada como prioridade e, nove anos depois de sua aprovação, as estatísticas apontam um país ainda incipiente em informatização. Conforme a supracitada publicação, dos quase 22 milhões de habitantes de Moçambique, apenas 612 mil ou 2,8% têm acesso à internet. Já o instituto moçambicano de estatísticas, INE, apontou, no censo de 2007, que apenas 11,9% da população de Maputo (maior cidade do país) possuía computadores, contra 14,5% que possuía veículo próprio. É inegável que as mudanças da inclusão digital de Moçambique promoveram a instalação de empresas como as apontadas na Figura 29.

Figura 29 – Exemplos de empresas de informática e segurança eletrônica em Maputo, Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) DCC, especializada em informática (www.dcc.co.mz); (2) G4S, especializada em segurança eletrônica (www.g4s.co.mz/en-mz/).

Assim como há espaço para empresas prestadoras de serviços de TI e telefonia, há também para área de comunicação, até em decorrência da língua portuguesa. Moçambique possui algumas agências de comunicação que já se destacam pela qualidade de seus serviços: Golo,²⁵⁹ DDB²⁶⁰ e Ferro & Ferro.²⁶¹ Vale ressaltar que os empreendimentos são administrados, em sua maioria, por empresários portugueses radicados em Moçambique. A DDB, por exemplo, é administrada por Vasco Rocha, português instalado em Maputo há anos e responsável por importantes eventos de moda como o Mozambique Fashion Week.

No campo do audiovisual, um caso de sucesso brasileiro que pode ser citado é a presença da única produtora brasileira com filial nesse país africano desde 2008, a Cinevideo Produções.²⁶² A empresa, instalada na capital Maputo, já realizou diversos projetos na África Austral a partir de Moçambique, atendendo inclusive empresas brasileiras de outros ramos de negócios, como a Vale. Chama a atenção a

²⁵⁹ A agência de publicidade Golo é uma das maiores empresas do país de acordo com pesquisa anual da KPMG Moçambique, que aponta a Golo como a maior empresa de publicidade de Moçambique. Site da empresa disponível em: <www.golo.co.mz>.

²⁶⁰ Disponível em: <www.ddb.co.mz>.

²⁶¹ Disponível em: <www.ferroferro.com>.

²⁶² Outras informações sobre as operações da empresa estão disponíveis em: <www.cinevideoproducoes.com.br>.

imersão cultural que essa empresa realizou para se adequar à realidade local,²⁶³ até para que pudesse produzir peças audiovisuais, em quantidade e qualidade,²⁶⁴ de outras atividades culturais brasileiras presentes na África, não apenas no ramo da cinematografia, mas também de outras expressões culturais.

O Brasil disputa o mercado com África do Sul e Portugal. Os países mantêm equipes estruturadas em Moçambique para as produções audiovisuais, sendo registradas baixas importações moçambicanas entre as atividades de economia criativa, conforme a Tabela 37.

Tabela 37 – Importações de produtos e serviços de economia criativa por categoria para Moçambique

Categorias da Economia Criativa	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Artesanato	255.478	540.601	657.774	2.613.902	1.838.918	1.496.110	994.676
a. Tapetes	101.609	193.836	125.133	235.076	240.177	257.059	225.994
b. Peças Festivas	82.251	89.791	199.419	201.197	231.417	259.848	318.856
c. Adorno de Papel	2.034	16.433	9.738	464	42.144	16.760	3.793
d. Traçado de Vime	11.814	3.560	21.018	16.340	39.797	25.351	44.243
e. Bordados (e outras fiações)	38.581	194.503	250.552	2.112.497	1.216.980	894.483	323.730
f. Outros	19.189	42.478	51.914	48.328	68.403	42.609	78.060
2. Áudio Visual	22.883	9.962	24.906	29.041	26.563	12.027	14.029
a. Filmes	22.883	9.962	24.906	29.041	26.563	12.027	14.029
3. Design	7.409.439	8.668.137	9.946.758	12.650.537	14.166.694	15.015.589	19.670.651
a. Arquitetura	3.158	20.658	28.500	8.212	7.604	1.819	10.728
b. Moda	818.215	1.169.165	1.322.625	1.969.804	1.694.788	1.792.582	2.742.128
c. Objetos de Vidro	84.513	138.306	177.985	172.595	149.395	323.235	250.804
d. Design de Interiores	6.113.410	6.836.640	7.561.289	9.479.554	10.727.846	11.265.641	15.011.683
e. Jóias	10.913	34.338	50.901	34.677	96.747	167.348	101.727
f. Brinquedos	379.230	469.030	805.458	985.695	1.490.314	1.464.964	1.553.581
4. Novas Mídias	426.374	653.267	1.191.223	838.599	3.072.757	2.122.829	1.565.661
a. Mídia Gravada	413.636	550.934	1.053.238	710.809	1.277.041	2.051.523	1.478.260
b. Vídeo-Game	12.738	102.333	137.985	127.790	1.795.716	71.306	87.401
5. Atividades Musicais	115.948	125.209	209.969	225.718	244.875	176.718	122.164
a. Música (CDs)	115.948	125.209	209.969	220.925	244.875	176.652	121.820
b. Partitura/Composição Musical	-	-	-	4.793	-	66	344
6. Publicações	8.928.700	12.857.189	19.630.487	29.165.115	21.856.135	24.399.373	28.254.197
a. Livros	7.260.576	10.650.669	16.586.669	26.549.554	19.249.632	21.705.431	25.059.632
b. Jornais	1.359.834	1.272.449	1.653.207	1.865.596	2.128.065	1.836.818	2.061.743
c. Revistas (e outras publicações)	308.290	934.071	1.390.611	749.965	478.438	857.124	1.132.822
7. Artes Visuais	442.104	430.747	518.167	1.114.441	1.765.177	846.406	756.840
a. Antiquilhas	12.071	7.899	2.658	3.724	223.590	65	8.537
b. Pinturas	31.931	66.732	32.673	78.458	19.495	155.549	49.891
c. Fotografias	174.549	218.347	292.299	714.547	1.137.403	266.787	387.493
d. Esculturas	223.553	137.769	190.537	317.712	384.689	424.005	310.919
Economia Criativa - Geral	17.600.926	23.285.112	32.179.284	46.637.353	42.971.119	44.069.052	51.378.218

Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>.

Considerando as informações anteriores, nota-se que as importações moçambicanas de produtos e serviços relacionados à economia criativa tiveram crescimento anual médio de 19,5% entre 2002 e 2008. Os valores só não foram constantemente ascendentes no período porque houve queda de 8% entre 2005 e

²⁶³ Exemplo de produção para propaganda local disponível em: <<http://www.youtube.com/watch?v=kZuvioh9I-A>>.

²⁶⁴ Informações sobre alguns projetos mais recentes da empresa em Moçambique estão disponíveis em: <www.lufernandes.com.br/2010/releases/cinevideo-documenta-transferencia-de-tecnologia-da-caixa-economica-federal-para-mocambique> e <www.lufernandes.com.br/2010/releases/em-parceria-com-a-onu-cinevideo-entra-no-combate-a-aids-e-produz-clipe-de-conscientizacao-sobre-a-doenca>. Ação em parceria com a Embaixada do Brasil em Maputo disponível em: <<http://portalimprensa.uol.com.br/portal/agenda/2008/10/16/imprensa23413.shtml>>.

2006, que pode ser explicada principalmente pela diminuição da compra de direitos autorais para “publicações” provenientes de outros países e “a publicar” em Moçambique. Ressalta-se, no entanto, que o segmento é um dos mais expressivos entre os demais das importações do país para economia criativa.

Em 2008, último com dados disponíveis pela UNCTAD, 55% das compras internacionais foram exclusivamente de “publicações”, além de 38% de “design”. Juntos, esses segmentos somaram 93% das importações moçambicanas para a economia criativa. A Figura 30 apresenta registros de livrarias em Maputo.

Figura 30 – Algumas livrarias e editoras em Maputo, Moçambique

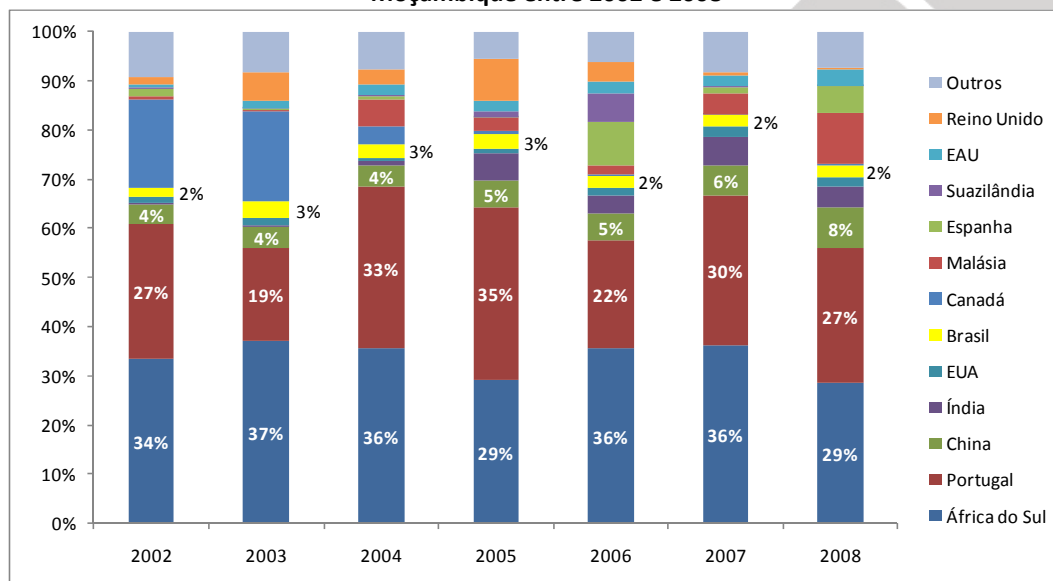


Fonte: UICC, Apex-Brasil. Notas: (1) Livraria Escolar Editora, similar à livraria/papelaria Livros & Etc; (2) Minerva Central, a mais antiga de Moçambique; (3) Plural Editores (www.pluraeditores.co.mz); e (4) CNA (www.cna.co.za)

A China e a Índia se somam à África do Sul e Portugal entre os principais concorrentes do Brasil nos segmentos da economia criativa moçambicana. Juntos, esses quatro países detêm, em média, 70% das importações moçambicanas do período 2002-2008.

Os sul-africanos e portugueses, isoladamente, detêm 61%. O Gráfico 35 apresenta a participação dos países que lideram o mercado local, destacando-se que a presença brasileira ainda é baixa, média entre 2 e 3%, com crescimento anual médio de 25% nesse período.

Gráfico 35 – Evolução da participação dos concorrentes e do Brasil nas importações de economia criativa de Moçambique entre 2002 e 2008



Fonte: UNCTAD. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org>>.

Todos os países tiveram crescimento entre 2002 e 2008, com exceção do Canadá e Reino Unido, com quedas respectivas de 39,5% e 7,4% ao ano. Dos principais concorrentes, destaca-se a Índia, que cresceu 84,6% em média ao ano, passando de US\$ 57 mil para US\$ 84 milhões. É importante ressaltar que Moçambique é um dos países líderes na importação de serviços de economia criativa no continente africano. De acordo com a UNCTAD, em 2009 o país ficou apenas atrás de Angola e Argélia em volume de compras do exterior, somando US\$ 118 milhões; no entanto, foi o primeiro em crescimento anual médio entre 2005 e 2009, com 167%, passando de US\$ 2,25 milhões para US\$ 114,63 milhões. Os valores apresentados são específicos para o ramo de “arquitetura, engenharia e outros serviços técnicos”, o qual corrobora os dados da Tabela 37, em que as atividades de *design* e, especificamente, de *design* de interiores, são bastante representativas, somando US\$ 15 milhões em importações em 2008. O segmento é muito notório em Maputo, conforme a Figura 31.

Figura 31 – Registros fotográficos que exemplificam projetos de *design* de interiores em Maputo, Moçambique



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil. Nota: (1) Fachada externa de hotel com quartos em desnível; (2) Parte interna de hotel e área de lazer com piscina.

Uma peculiaridade encontrada em Moçambique no segmento de “arquitetura, engenharia e outros serviços técnicos” é que, além de grande importador de tais serviços, o país é também exportador, somando US\$ 91 milhões somente em 2009, atrás apenas de Argélia e Egito, no continente africano. Entende-se que é a partir de negócios estabelecidos em Maputo que muitas empresas desse ramo operam. Assim, importam atividades técnicas específicas e, ainda, exportam seus serviços para outros países, especialmente da África Austral. Lembra-se que Moçambique tem o diferencial de ter o português como língua oficial e, ainda, o inglês entre as mais usadas no dia a dia. Maputo, capital do país, distante apenas 200 quilômetros de Nelspruit e cerca de 600 quilômetros da capital Johannesburgo, ambas sul-africanas. O percurso pode ser feito de veículo entre os dois países em menos de quatro horas, passando por três pedágios (ida), totalizando US\$ 20. Considerando o baixo custo e a excelente condição do trajeto pela estrada “N4”, há indicativos de que diariamente mais de trinta mil veículos cruzem a fronteira entre África do Sul e Moçambique. A “N4” é parte estratégica do corredor de Maputo²⁶⁵, estimulado pelos sul-africanos, que teriam alternativa para escoar produtos de Pretória e Johannesburgo pelo porto de Maputo, no oceano Índico.

Sendo assim, apesar de ser um país com baixo IDH, a província de Maputo vive uma prosperidade que não se assemelha em qualquer outra parte de Moçambique. Em 1998, na tentativa de analisar tal dinâmica do mercado moçambicano que, até então, não dispunha de informações estratégicas, a KPMG Moçambique inovou e elaborou a primeira pesquisa *100 maiores empresas de Moçambique*.²⁶⁶ Hoje, a pesquisa é referência nacional e, inclusive, internacional para avaliar o potencial de investimentos privados no país. Destacam-se também as empresas de pesquisa de mercado Austral²⁶⁷ e Intercampus²⁶⁸ a última é parceira da KPMG na execução da pesquisa supracitada. Assim, diferente de outros mercados luso-africanos, como Angola, Moçambique possui empresas respeitadas de pesquisa de mercado e consultoria em negócios, até pela influência da maior economia do continente, a África do Sul.

Na televisão, hábito cultural popular moçambicano, é o Brasil que se faz muito presente. A TV Miramar, da Rede Record,²⁶⁹ é líder absoluta de audiência local, de acordo com estudos realizados entre 2010 e o primeiro trimestre de 2011 pela empresa Intercampus. Entre as demais líderes de audiência,²⁷⁰ estão a STV (rede privada moçambicana) e a TVM (rede pública moçambicana). A TV TIM e a RTP África estão também entre as redes televisivas pesquisadas, mas não figuram entre as principais do país. De acordo com a Intercampus, a Record tem audiência média de 9,38% (média diária de indivíduos que

²⁶⁵ Mais informações sobre o corredor de Maputo estão disponíveis em: <www.mcli.co.za>.

²⁶⁶ Disponível em: <<http://www.kpmg.co.mz/en/what-s-new-at-KPMG/As-100-Maiores-Empresas-de-Mocambique-Edicao-2010>>.

²⁶⁷ Disponível em: <<http://www.australcowi.co.mz>>.

²⁶⁸ Disponível em: <www.intercampus.co.mz>.

²⁶⁹ Nota sobre influência das redes de TV brasileiras na África disponível em:

<<http://www.africa21digital.com/noticia.kmf?cod=8626734&canal=404>>.

²⁷⁰ Mais informações sobre audiência estão disponíveis em: <<http://www.opais.co.mz/index.php/sociedade/45-sociedade/6489-stv-soma-e-segure-na-audiencia-televisiva-no-pais.html>>.

assistem ao canal entre 6h e 24h em relação ao total da amostra) e um *share* médio de 42,51% (percentual médio de indivíduos que assistem à Record em relação ao total de indivíduos que assistem televisão). As demais concorrentes apresentam os seguintes *share* médios: STV, 26,89%; TVM, 18,86%; TIM, 8,14%; e RTP África, 3,73%. A Record é, portanto, o canal com mais telespectadores do país, com média de 220 mil pessoas nas capitais moçambicanas. A Figura 32 apresenta as redes de televisão mencionadas.

Figura 32 – Redes de televisão de Moçambique



Fonte: UICC, Apex-Brasil. Nota: (1) Programa ao vivo, “Balço Geral”, da Rede Record; e (2) Instalações da TVM.

Apesar do considerável volume de importações de publicações, da presença de empresas de pesquisa de mercado, além de um respeitado centro de estatísticas (o INE), bem como da população ter acesso à informação ao menos pela televisão, há um generalizado “apagão” com a mão e obra. De acordo com informações obtidas em missão de inteligência comercial da Apex-Brasil, o passado recente afeta negativamente o trabalhador local, que tem problemas de indisciplina, o que normalmente se justifica pelo Estado ter sempre protegido os funcionários moçambicanos sob regime comunista. O estabelecimento de economia de mercado, apesar de já ter quase duas décadas, ainda faz com que os profissionais locais tenham dificuldade de se adequar à nova realidade – a participação no lucro de empresas, por exemplo, é algo muito recente no país. Assim, as empresas (maioria de micro e pequeno portes)²⁷¹ têm dificuldade de contratar profissionais qualificados, havendo, portanto, forte demanda para investimentos em capacitação técnica. O Banco Mundial, entre outras organizações internacionais, tem contribuído com treinamentos em recursos humanos e financeiros, o que tem beneficiado aos poucos as empresas locais. No ensino superior, por exemplo, os cursos de Administração e Direito são os mais organizados e procurados, todos alocados

²⁷¹ De acordo com o INE, em 2007, as empresas de pequeno porte (de 1 a 9 funcionários) representaram 89,5% do total; as de médio porte (de 10 a 99 funcionários), 9,1%; e as de grande porte (mais de 100 funcionários), 1,4%. O percentual inverte ao retratar o número de pessoas em serviço e o volume de negócios gerados. As empresas de pequeno porte empregaram 20% e geraram 24% dos negócios; já as de médio porte, respectivamente, 22,9% e 17,5%, e as de grande porte, 57,1% e 58,5%. O INE registrou 28.870 empresas em 2007, as quais empregavam 301 mil pessoas e geraram 66 trilhões meticais ou US\$ 1,65 trilhão de dólares em negócios. Maputo possuía 28% das empresas do país e empregava 46,8% das pessoas nesse tipo de serviço.

em Maputo – o que também aponta carência educacional no interior do país, especialmente em estudos universitários. A Politécnica local, do ramo de engenharia, tem recebido apoio externo para incremento de escola técnica e profissionalizante.

Há, portanto, premente necessidade por empresas que atuem no ramo educacional, com ênfase em ensino técnico. A Universidade Aberta,²⁷² instituída durante o governo Lula, com membros da CPLP, tem viabilizado a construção de cultura educacional e empreendedora. Alguns cursos, como o de arquitetura, já estão contribuindo para criação de corpo técnico local e, assim, para o desenvolvimento urbano com independência, ou seja, de forma singular e genuinamente moçambicana.

No caso do turismo, há poucas instituições de ensino que estão preparadas para aplicar cursos técnicos, profissionalizantes ou mesmo de graduação universitária visando formação de quadros estratégicos para dinamização do setor. Observa-se que o país ainda oferece precária estrutura para atender tanto o turista local quanto o estrangeiro. De acordo com o Ministério do Turismo de Moçambique, instituições educacionais brasileiras, como o Senac, já foram procuradas para que pudessem se instalar no país, a fim de oferecer formação técnica principalmente nos ramos de turismo, gastronomia e hotelaria, entre outros.²⁷³

Assim, os poucos profissionais atuantes no turismo local são justamente os membros do governo e algumas empresas estrangeiras com pacotes simples de viagens em Moçambique. Para se ter uma ideia do gargalo do setor, não se encontram guias turísticos no país para identificar os principais pontos turísticos e atrações de cidades como Maputo, capital e centro da colonização portuguesa e sede da gastronomia local. Para iniciar um guia, por exemplo, seria necessário primeiramente reconhecer, explorar e promover a manutenção de centros históricos e demais pontos turísticos, o que precisaria casar com a efetivação de uma infraestrutura adequada para oferecer serviços turísticos e de lazer (maior carência no interior rural).

Atualmente em estado modesto, o potencial para o turismo de aventura²⁷⁴ ou mesmo o ecoturismo, incluindo praias paradisíacas e mergulho, é muito grande. Pouco se faz em prol não só da promoção, mas principalmente da estruturação e manutenção turística, já que os recursos do Estado são escassos para essa área. Assim, há oportunidades para o Brasil, que possui *know-how* nos segmentos a explorar em território moçambicano. O turismo local chama a atenção para sete locais:

1. Província de Inhambane: tem a melhor estrutura turística vigente no país;

²⁷² Início da Universidade Aberta em Moçambique disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/noticias/arquivos/2011/02/04/aulas-da-universidade-aberta-do-brasil-em-mocambique-comecam-em-marco>>.

²⁷³ De acordo com o órgão moçambicano, o projeto de inserção do Senac foi abortado pela instituição brasileira; ainda assim, há diversas atividades realizadas pelo Senac, em especial no de Minas Gerais e da Bahia, desde 2008, com diversos treinamentos e atividades de cooperação. Informações disponíveis em <<http://consuladomocambique-mg.blogspot.com/2010/02/embaixador-de-mocambique-visita-o-senac.html>>, <www.mozambique.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=344&Itemid=1> e <www.bahiaja.com.br/noticia.php?pidNoticia=24006> e <www.senac.br/correio/699/correio699.pdf>.

²⁷⁴ O país tem promovido os conceitos *Big Five* do mar – tubarão, baleia, golfinho, tartaruga e arraia –, em Moçambique, e do terreno - búfalo, rinoceronte, leopardo, leão e elefante, na África, principalmente para o turismo de aventura.

2. Província de Niassa: na divisa com o Malauí, é de extrema importância para o país, porque no lago Niassa já existem diversas atividades turísticas e econômicas em andamento, mas ainda exclusivas à margem de Malauí. A pesca de água doce e passeios turísticos pelo lago são comuns no país vizinho, com possibilidade de exploração também do lado de Moçambique;
3. Reserva Especial de Maputo:²⁷⁵ sem qualquer atividade turística, chama a atenção por ter uma das maiores manada de elefantes da África;
4. Praias de Moçambique: são muito procuradas por turistas de países sem acesso ao mar, como Malauí, Botsuana, Zâmbia e Zimbábue. Há ainda pouca oferta turística nesse âmbito, como *resorts*;
5. Programa Âncora²⁷⁶ e Projeto Arco Norte²⁷⁷ (Cabo Delgado, Niassa e Nampula): há iniciativas de aprimoramento de infraestrutura turística por meio de investimentos para construção de rodovias, hotéis, restaurantes, chalés (hospedarias próprias de Moçambique), etc;
6. Cassinos e máquinas de jogos: têm amplo potencial de incremento no mercado local, pois são meios de lazer incipientes e em expansão, podendo atender tanto a população moçambicana quanto a estrangeira;
7. Kruger Park:²⁷⁸ na divisa com a África do Sul e sem atividade em solo moçambicano, aponta uma oportunidade latente para o turismo selvagem.

Existem vários desafios para o turismo moçambicano, mas o principal ponto de partida seria a integração do turismo para atender o público local de imigrantes portugueses, árabes, indianos e, até mesmo, brasileiros, que possuem renda superior à da maioria dos moçambicanos e, muitas vezes, buscam lazer fora do país.

Para os prestadores de serviços brasileiros que buscam o mercado moçambicano, ressalta-se o grau de formalismo no âmbito de negócios. Para agendar uma reunião com qualquer órgão oficial do governo pela primeira vez, por exemplo, é necessário enviar previamente uma carta em papel timbrado. No entanto, é importante estar preparado para imprevistos, confirmando com certa antecedência (dias antes) a efetivação de um encontro pré-agendado. A adequação cultural é importante para o êxito de um negócio, pois o moçambicano é tradicional, sofrendo forte influência muçulmana, indiana e portuguesa. Dessa forma, o formalismo nas relações comerciais é aspecto estratégico para adquirir o respeito e realizar a manutenção de parcerias.

Apesar de haver empresas de pesquisa de mercado bem-conceituadas no país, o custo-benefício para qualquer contratação é alto. Dessa forma, para formatação de agendas *in loco*, o empresário brasileiro pode recorrer à Embaixada do Brasil²⁷⁹ ou mesmo ao escritório da Apex-Brasil na África²⁸⁰ localizado em

²⁷⁵ Disponível em: <<http://www.portaldogoverno.gov.mz/Informacao/Turism/areaCon/reservas>>.

²⁷⁶ Disponível em: <<http://www.inatur.org.mz/por/Investimentos/Programa-Ancora>>.

²⁷⁷ Disponível em: <<http://www.inatur.org.mz/por/Investimentos/Projecto-Arco-Norte>>.

²⁷⁸ Verificar maiores informações sobre o parque em: www.krugerpark.co.za

²⁷⁹ Disponível em: <<http://maputo.itamaraty.gov.br>>.

Luanda, Angola. A Câmara de Comércio Moçambique-Brasil (CCMB)²⁸¹ também pode contribuir, até porque possui parceria com as Câmaras de Comércio Brasil-Moçambique estruturadas no território brasileiro, uma em Minas Gerais²⁸² e outra no Espírito Santo²⁸³. A Confederação das Associações Econômicas de Moçambique (CTA²⁸⁴) e a Associação Industrial de Moçambique (Aimo)²⁸⁵ também podem auxiliar empresários que desejem ter mais informações sobre a dinâmica de negócios. Já o Centro de Promoção de Investimento (CPI)²⁸⁶ orienta sobre os benefícios oferecidos para a instalação de empresas, tais como isenção de direitos aduaneiros e facilidades para exportação de capitais. Outra opção é utilizar as informações da empresa “Listas Telefônicas de Moçambique” (Páginas Amarelas),²⁸⁷ que faz parte do grupo TDM e possui referências, confiáveis e seguras, disponíveis e atualizadas inclusive na internet.

Ao chegar ao principal aeroporto do país, Aeroporto Internacional de Maputo, sugere-se a prévia contratação de um veículo e de um motorista se não estiver ambientado com a cidade. Há relação razoável de custo-benefício²⁸⁸ para alugar um veículo, considerando os valores em outros países africanos. Ressalta-se que *e-mails* não são usuais, apesar de estarem em fase de expansão no dia a dia dos negócios locais à medida que os serviços de informática se proliferam. Boa parte dos empresários do país utiliza celular e, alguns, mantêm uma linha fixa apenas para recados. O aparelho de *fax* ainda é usado para troca de documentos, por isso, pode ser um meio de comunicação útil.

Os negócios internacionais do país estão concentrados entre indianos, muçulmanos, sul-africanos, chineses e portugueses. Nota-se que, apesar de Portugal ter colonizado Moçambique e a África do Sul fazer fronteira com ele, indianos e muçulmanos prevalecem nos negócios e na distribuição de produtos, ao menos em Maputo. Ressalta-se, no entanto, que a aproximação com o governo local ou com potenciais representantes moçambicanos pode ser um diferencial estratégico no estabelecimento de negócios no país. Lembra-se, ainda, que até 2015 o bloco econômico regional SADC pretende ter estrutura similar à União Europeia para circulação de produtos e pessoas.

No caso de empresas que precisam criar sucursal em Moçambique, podem fazê-lo por meio do Ministério de Indústria e Comércio²⁸⁹ com pedido para reconhecimento legal. Nesse caso, os representantes para operar no processo jurídico são os chamados “Despachantes Oficiais”.²⁹⁰ Tais profissionais também podem auxiliar na abertura de conta corrente de pessoa jurídica em moeda estrangeira em Moçambique, o que ainda é permitido, já que há indícios de que um novo regulamento

²⁸⁰ Informações sobre os Centros de Negócios da Apex-Brasil, incluindo o de Luanda, disponíveis em: <www.apexbrasil.com.br/cn>.

²⁸¹ Disponível em: <www.ccmobra.org.mz>.

²⁸² Disponível em: <<http://cciabm.com/site>>

²⁸³ Disponível em: <www.ccbmz.com>.

²⁸⁴ Disponível em: <www.cta.org.mz>.

²⁸⁵ Disponível em: <www.aimo-mz.org>.

²⁸⁶ Disponível em: <www.cpi.co.mz>.

²⁸⁷ Disponível em: <www.paginasamarelas.co.mz>.

²⁸⁸ A diária de um veículo com motorista tem valor médio de aproximadamente 4.562 Meticais ou R\$ 275.

²⁸⁹ Disponível em: <www.mic.gov.mz>.

²⁹⁰ Detalhes sobre o Regime Aduaneiro disponíveis em: <<http://www.portaldogoverno.gov.mz/Servicos/comercioExt/regimeAd>>.

possa editar o assunto em breve. O principal motivo para mudanças é que, de acordo com o Banco Mundial, cerca de US\$ 100 milhões são enviados ao exterior anualmente por trabalhadores estrangeiros.²⁹¹

Como há poucas garantias para o comércio exterior e a maioria dos bancos instalados, como o Moza Banco²⁹², Millennium Bim²⁹³, BCI²⁹⁴, Standard Bank²⁹⁵ ou Barclays²⁹⁶, não possui procedimentos para liberar crédito ou financiamento, sugere-se que os pagamentos sejam à vista na modalidade antecipada, pois é mais seguro ainda que existam poucos indícios de que haja problemas em receber por produto vendido. Os bancos de microcrédito são recentes e em fase de expansão. Nesse âmbito, nota-se que o setor financeiro é estratégico para o êxito da entrada brasileira nesse mercado africano, a exemplo de Portugal, que além de ter raízes na parte comercial do país, tem vários bancos comerciais e de investimentos instalados em Moçambique, facilitando o ingresso de empresas portuguesas.

O sistema Executivo e Legislativo local possui Parlamento sob regime presidencialista, contando com um Código Civil muito similar ao de Angola. Dessa forma, os concursos ou licitações para obras públicas são abertas por decreto, obedecendo a regras próprias. Para os estrangeiros é necessário obter licença e realizar registro da empresa para a contratação, tudo antes de ingressar nos concursos. De forma breve, deve-se obter representação local e apresentar uma comprovação da constituição do negócio tanto no país de origem (Brasil) quanto em Moçambique.²⁹⁷ A empresa pode se instalar como sucursal ou como sociedade de direito moçambicano,²⁹⁸ havendo um custo médio aproximado de US\$ 2 mil, baixíssimo investimento para tantas oportunidades que podem surgir, conforme os exemplos na Figura 33.

Figura 33 – Alguns exemplos de obras de edifícios que se multiplicam em Maputo, Moçambique



Fonte: Unidade de Inteligência Comercial e Competitiva da Apex-Brasil.

²⁹¹ Entre os membros da SADC, Moçambique só emitiu menos do que África do Sul, Lesoto, Ilhas Maurício e Zimbábue em 2009.

²⁹² Moza Banco é o maior banco privado moçambicano (50,4% das ações). Disponível em: <www.mozabanco.co.mz>.

²⁹³ O Banco Internacional de Moçambique (BIM) é o maior banco privado. Disponível em: <www.millenniumbim.co.mz>.

²⁹⁴ Banco Comercial e de Investimentos (BCI), como Moza Banco e BIM, possui capital português. Disponível em: <www.bci.co.mz>.

²⁹⁵ Disponível em: <www.standardbank.co.mz>.

²⁹⁶ Disponível em: <www.barclays.co.mz>.

²⁹⁷ Em Moçambique, a empresa terá que definir o nome do empreendimento, elaborar seu estatuto, efetuar registro, solicitar publicação no *Boletim da República*. Entre o pedido e a efetiva publicação há uma lacuna mínima de duas semanas. Salienta-se, no entanto, que o registro provisório pode ser obtido em três ou quatro dias.

²⁹⁸ O mais comum entre os empreendimentos em Moçambique é o estabelecimento de sociedade por quotas, mas a sociedade anônima (ou Sociedade Anônima de Responsabilidade Limitada – S.A.R.L.) também é possível.

ANEXO 1 – METODOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS EM MOÇAMBIQUE

O trabalho de identificação de oportunidades para as exportações brasileiras se inicia com o levantamento de todos os produtos (SH6) que o mercado-alvo importou nos últimos seis anos. Esses produtos são separados em dois grupos: produtos com *exportações expressivas* e produtos com *exportações incipientes*.

Para identificar quais produtos têm *exportações expressivas*, são realizados três passos na seguinte ordem:

1) identificam-se os produtos cuja participação média das exportações brasileiras em relação à média do total importado pelo mercado-alvo tenha sido superior a 1% nos últimos seis anos;

2) desconsidera-se o primeiro *quartil* formado pelos produtos identificados no passo 1. Consideram-se, assim, apenas os produtos que estão entre os 75% com maior participação nas exportações brasileiras para o mercado-alvo;

3) verifica-se, então, se as exportações dos produtos identificados ao final do passo 2 são contínuas. Exportações contínuas são aquelas que, a partir da primeira venda efetuada, não são interrompidas em nenhum ano posterior. Analisando-se, por exemplo, um período de quatro anos, se determinado produto foi vendido apenas nos dois primeiros anos, suas exportações são descontínuas. Se, no entanto, as vendas do produto se iniciaram no terceiro ano e se repetiram no quarto, suas exportações são consideradas contínuas.

Os produtos com *exportações incipientes* são aqueles excluídos em um dos três passos anteriormente descritos. Dessa maneira, assegura-se que todos os produtos importados pelo mercado-alvo, mesmo os que não são exportados pelo Brasil, participaram da análise de oportunidade.

Uma vez separados os produtos que têm *exportações expressivas* dos que têm *exportações incipientes*, agregam-se esses produtos em grupos. A partir de então, os grupos de produtos com *exportações expressivas* e *incipientes* são analisados separadamente por meio de diferentes critérios metodológicos.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações expressivas*

Para identificar, no conjunto de *exportações expressivas*, os grupos de produtos que têm maior destaque no mercado-alvo, analisam-se, num período de seis anos, dois indicadores:

1) a contribuição de cada grupo de produtos para o crescimento das importações totais do mercado-alvo *ou* das exportações brasileiras para esse mercado;

2) o crescimento médio das importações totais do mercado *ou* das exportações brasileiras do grupo de produtos.

Aplica-se uma média geométrica simples nesses dois valores, chegando a dois índices para cada grupo de produtos: um considerando as importações totais do mercado, e outro, as exportações brasileiras nesse mercado. Os grupos que alcançarem um desempenho superior à média geral em ao menos um dos índices são avaliados mais detalhadamente.

A inclusão da contribuição para o crescimento na construção desse índice busca minimizar o chamado “efeito base” sobre a taxa de crescimento dos grupos de produtos. Esse efeito ocorre porque os grupos de produtos com menor valor exportado apresentam uma tendência de indicarem taxas de crescimento superiores àquelas atingidas pelos grupos de produtos com maior valor exportado. A taxa de contribuição para o crescimento aponta para um movimento contrário, em que os grupos de produtos com maior participação na pauta de exportação ou importação, em princípio, apresentarão uma taxa mais elevada que os grupos de produtos com menor participação. A média geométrica dessas duas taxas visa suavizar os grupos com baixo valor exportado e forte taxa de crescimento, tornando a análise mais eficiente. Já o cruzamento entre as importações totais do mercado e exportações brasileiras destinadas ao mercado-alvo busca avaliar os grupos de produtos tendo em conta tanto a demanda do mercado (importações totais) como a oferta brasileira para o mercado (exportações brasileiras).

Os grupos de produtos com *exportações expressivas* são classificados em cinco categorias: *consolidados*, *em risco*, *em declínio*, *desvio de comércio* e *a consolidar*. Essa classificação é realizada considerando-se o seguinte:

- o posicionamento do Brasil em relação a seus concorrentes em cada grupo de produtos, o que é verificado por meio da análise da participação brasileira e do principal concorrente nas importações do mercado-alvo no último ano do período considerado e do crescimento médio das exportações brasileiras em relação ao crescimento médio das exportações dos concorrentes;

- a especialização do Brasil na exportação de produtos daquele grupo em relação à especialização exportadora do principal concorrente, definida a partir do cálculo da Vantagem Comparativa Revelada (VCR) de cada país.²⁹⁹

Um grupo de produtos é considerado *consolidado* quando o Brasil já tem, no mínimo, 30% de participação no mercado-alvo, e o crescimento médio das exportações brasileiras é igual ou superior ao crescimento médio das exportações dos concorrentes, no período considerado. A característica principal desse grupo de produtos é que ele já goza de uma situação confortável no mercado-alvo, que demanda apenas esforços para sua manutenção.

O grupo de produtos considerado *em risco* é aquele em que o Brasil tem uma participação de mercado igual ou superior a 30%, mas o crescimento médio das exportações dos concorrentes supera em mais de 50% o crescimento médio das exportações brasileiras, o que significa que a posição do Brasil encontra-se ameaçada.

O grupo de produtos com *desvio de comércio* é aquele cujo crescimento médio das exportações brasileiras é inferior ao das exportações dos concorrentes, apesar de o Brasil apresentar vantagens na exportação do grupo de produtos observado ($VCR_{BR} > 1$), ao contrário de seu principal concorrente ($VCR_{Conc.} < 1$). Isso indica que há algum elemento não determinado pela simples observação dos fluxos comerciais globais favorecendo o principal concorrente do Brasil no mercado-alvo. Pode ser a existência de acordos comerciais, a proximidade geográfica, entre outros. Para se contornar o desvio de comércio, são necessários esforços que normalmente vão além da promoção comercial.

Um grupo de produto está *em declínio* se não há diferença de especialização na exportação entre o Brasil e o seu principal concorrente ($VCR_{BR} > 1$ e $VCR_{Conc.} > 1$ ou $VCR_{BR} < 1$ e $VCR_{Conc.} < 1$) e se a variação média das exportações brasileiras for negativa. A situação de declínio também acontece quando, ao mesmo tempo, o crescimento das exportações do Brasil é positivo, porém inferior a 15%,³⁰⁰ e a taxa de crescimento dos concorrentes é o dobro da taxa de crescimento brasileira.

Nos grupos de produtos classificados como a consolidar, a participação do Brasil no mercado-alvo é inferior a 30%, mas as exportações brasileiras acompanham o ritmo dos concorrentes ou são mais aceleradas. Esses são os grupos de produtos em que estão as melhores oportunidades para o aumento das

²⁹⁹ A VCR é calculada pela participação do grupo de produtos nas exportações totais brasileiras para o mundo em relação à participação do mesmo grupo nas exportações mundiais totais.

³⁰⁰ A taxa média anual de crescimento abaixo de 15% foi definida como valor máximo para um grupo se caracterizar como *em declínio* porque, quando acumulada em um período de seis anos, representa um crescimento total de aproximadamente 100% no valor exportado pelo Brasil. Assim, ainda que a taxa de crescimento das exportações brasileiras seja menos da metade da taxa dos concorrentes, considera-se que a variação total das vendas do Brasil para o mercado foram significativas, e o grupo de produtos não poderia ser caracterizado como *em declínio*.

exportações brasileiras. Por isso, eles são investigados mais profundamente. Para tanto, os grupos de produtos *a consolidar* são abertos em subgrupos. O objetivo é encontrar aqueles segmentos que são mais significativos para o desempenho do grupo como um todo. Os subgrupos recebem classificação semelhante às dos grupos: *consolidado*, *em risco*, *em declínio* e *a consolidar*. Apenas a classificação *desvio de comércio* não é utilizada para subgrupos, porque neste ponto não se considera o principal concorrente do Brasil. Nos casos em que a participação brasileira no mercado-alvo é inferior a 30% e o crescimento das exportações nacionais é menor do que o dos concorrentes, o grupo de produtos poderá estar *em declínio* ou ser *a consolidar*.

Da mesma forma que os grupos de produtos, os subgrupos *a consolidar* são considerados como as principais oportunidades para as exportações brasileiras. Nesse caso, são levantados os produtos representados por códigos SH6 mais significativos. Para isso, utilizam-se duas variáveis:

1) contribuição de cada produto para o crescimento total das exportações brasileiras do subgrupo;

2) tendência de crescimento de cada produto. Essa tendência é calculada comparando-se o valor exportado pelo Brasil no último ano do período analisado com a média do valor exportado nos últimos três anos. Produtos que contribuíram para o crescimento de seu subgrupo mais do que a média e que foram mais exportados no último ano do que na média dos últimos três anos são considerados mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

Análise de oportunidades para grupos de produtos com *exportações incipientes*

No caso das *exportações incipientes*, as variáveis adotadas para seleção dos principais grupos e subgrupos de produtos levam em conta apenas a demanda do mercado-alvo (dados de importações), já que o Brasil ainda não se estabeleceu no país com esse conjunto de produtos.

Em primeiro lugar, determina-se o dinamismo do grupo de produtos. O dinamismo relaciona o desempenho das importações do mercado-alvo com as importações mundiais. Calcula-se a média entre as taxas de crescimento do primeiro e do último biênio do período em análise, tanto para as importações do mercado de um determinado grupo de produtos quanto para as importações mundiais totais. Essa média é calculada para minimizar os efeitos de grandes variações de valores ao longo do período, que podem ser causadas não por um aumento de quantidades importadas, mas por um aumento anormal de preços ou pela inflação, por exemplo. O dinamismo do grupo de produtos no mercado será determinado pela comparação de sua média com a média das importações mundiais totais.

Em relação ao dinamismo, um grupo de produtos pode estar *em decadência*, apresentar *baixo dinamismo*, *dinamismo intermediário*, ser *dinâmico* ou *muito dinâmico*. Apenas os grupos *dinâmicos* e *muito dinâmicos* prosseguem na análise. Para eles, é calculada a vantagem comparativa do Brasil, com o objetivo de avaliar se a economia brasileira tem oferta exportável para entrar no mercado-alvo com aquele grupo de produtos. Os grupos de produtos em que o Brasil tem VCR acima de 0,7 são classificados como *a desenvolver*, ou seja, aqueles em que o Brasil apresenta maiores chances de abertura de mercado.

Esses grupos, assim como os *a consolidar* do conjunto de *exportações expressivas*, são divididos em subgrupos. Para o subgrupo *a desenvolver*, o Brasil também deverá apresentar VCR mínima de 0,7, e os subgrupos deverão ser *intermediários*, *dinâmicos* e *muito dinâmicos*. Mas, nesse caso, o dinamismo será avaliado tendo-se em conta não a média das importações mundiais totais, mas a média das importações do mercado para o grupo de produtos no qual o subgrupo se insere. O subgrupo *a desenvolver* é aquele que impulsiona o desempenho do grupo e, portanto, representa as principais oportunidades do conjunto de *exportações incipientes*, sendo analisado com mais profundidade.

Os principais produtos dentro de cada subgrupo são determinados a partir da VCR do Brasil nas exportações daquele produto para o mundo e da tendência de crescimento das importações daquele produto. Produtos para os quais a VCR do Brasil é maior do que 0,7 e que tenham sido mais importados pelo mercado-alvo no último ano de análise que na média dos últimos três anos são considerados os mais determinantes para o desempenho positivo do subgrupo.

ANEXO 2 – PRINCIPAIS CONTATOS PARA NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

MINISTÉRIO DOS NEGÓCIOS ESTRANGEIROS E COOPERAÇÃO

Av. 10 de Novembro, 640. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-32-70-00 / 21-32-70-05

Fax: (+258) 21-32-70-20 / 21-32-70-21

Site: <www.minec.gov.mz>

MINISTÉRIO DAS FINANÇAS

Praça da Marinha Popular. Caixa Postal 272. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-31-50-00

Celular: (+258) 4 82-30-05-16

Fax: (+258) 21-30-62-61 / 21-42-01-37

ALFÂNDEGAS DE MOÇAMBIQUE (Ministério das Finanças - Direcção Geral das Alfândegas)

Rua Timor Leste, 95

Maputo - Moçambique

Site: <www.alfandegas.gov.mz>

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Praça 25 de junho 300. Caixa Postal 1831. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-35-26-00

Site: <www.mic.gov.mz>

INSTITUTO NACIONAL DE NORMALIZAÇÃO E QUALIDADE (INNOQ)

Av. 25 de Setembro, 1179 - 2º andar. Caixa Postal 2983. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-30-38-22 ou (+258) 21-30-38-23

Fax: (+258) 21-30-42-06

Site: <www.innoq.gov.mz>

INSTITUTO DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL (IPI)

Rua Consiglieri Pedroso, 165. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-35-49-00. Fax: (+258) 21-35-49-44

Site: <www.ipi.gov.mz>

CONFEDERAÇÃO DAS ASSOCIAÇÕES ECONÔMICAS DE MOÇAMBIQUE (CTA)

Rua do Castanheda, 120. Maputo - Moçambique

Telefone: (+258) 21-49-19-14 ou 21-49-19-64 ou 21-49-30-89

Fax: (+258) 21-49-30-94

Celular: (+258) 84-31-11-820 ou 84-31-91-300

Site: <www.cta.org.mz>

EMBAIXADA DO BRASIL EM MOÇAMBIQUE

Av. Kenneth Kaunda, 296. Caixa Postal 1167. Maputo, Moçambique

Telefone: (+258) 21-48-48-00 / Fax: (+258) 21-48-48-06 / 21-49-13-39

Plantão Consular: (+258) 8 22-83-53-30. E-mail: ebrasil@tdm.co.mz

EMBAIXADA DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE EM BRASÍLIA - DF

SHIS QL 12, conj. 7, casa 9. Brasília – DF. CEP 71.630-275

Telefone: (61) 3248-4222 e 2348-5319. Fax: (61) 3248-3917

Site: <www.mozambique.org.br>

SETOR CONSULAR DA EMBAIXADA DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE EM BRASÍLIA - DF

QL 12, conj. 7, casa 09, Lago Sul. Brasília – DF. CEP 70.000-000

Telefone: (61) 3248-4222 ou 3248-5319

CONSULADO GERAL DA REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE EM SÃO PAULO - SP

Rua Líbero Badaró, 425, 20º andar. Centro. São Paulo – SP. CEP 01.009-000

Telefone: (11) 3107-3102

CÂMARA DE COMÉRCIO MOÇAMBIQUE-BRASIL

Rua Mateus Sansão Muthemb, 452. Maputo - Moçambique

Telefone/Fax: (+258) 21 48 73 17. Celular: (+258) 82 79 69 650

Site: <www.ccmobra.org.mz>

CÂMARA DE COMÉRCIO, INDÚSTRIA E AGROPECUÁRIA BRASIL-MOÇAMBIQUE

Rua da Paisagem, 220 - Bairro Vila da Serra. Belo Horizonte, Minas Gerais.

Telefone: (31) 3243-3012

E-mail: contato@cciabm.com

ANEXO 3 - Lista de SH6s classificados em grupos de produtos com exportações “expressivas”

Grupo de Produtos	SH6	Descrição	Classificação
Água mineral e refrigerantes	220290	Outras bebidas não alcoólicas, exceto sucos de frutas ou de produtos hortícolas	Em declínio
Aparelhos eletro-mecânicos térmicos (de uso doméstico)	851610	Aquecedores elétricos de água, incluídos os de imersão	A consolidar
Aparelhos eletro-mecânicos térmicos (de uso doméstico)	851680	Resistências de aquecimento	A consolidar
Aparelhos mecânicos para projetar ou pulverizar líquidos	842430	Máquinas e aparelhos de jato de areia, de jato de vapor e aparelhos de jato semelhantes	A consolidar
Aparelhos mecânicos para projetar ou pulverizar líquidos	842481	Outros aparelhos para agricultura ou horticultura, para projetar ou pulverizar líquidos ou pós	A consolidar
Aparelhos transmissores e receptores	852510	Aparelhos transmissores (emissores) para radiofonia, radiotelegrafia, radiodifusão ou televisão	A consolidar
Aparelhos transmissores e receptores	852550	Aparelho de radiofusão em AM	A consolidar
Aquecedor e secador	841931	Secadores para produtos agrícolas	A consolidar
Aquecedor e secador	841990	Partes de aparelhos e dispositivos para tratamento de matérias por meio de operações que impliquem mudança de temperatura	A consolidar
Artigos de joalheria de metais preciosos	711319	Artefatos de joalheria, de outros metais preciosos, mesmo revestidos, folheados ou chapeados de metais preciosos	A consolidar
Aviões	880240	Aviões e outros veículos aéreos, de peso > 15.000kg vazios	A consolidar
Barras, perfis, fios, chapas e tiras (de alumínio)	760421	Perfis ocios, de ligas de alumínio	A consolidar
Barras, perfis, fios, chapas e tiras (de alumínio)	760429	Outras barras e perfis, de ligas de alumínio	A consolidar
Barras, perfis, fios, chapas e tiras (de alumínio)	760612	Chapas e tiras, de ligas alumínio, de espessura < 0,2mm, de forma quadrada ou retangular	A consolidar
Bebidas destiladas	220840	Cachaça e caninha (rum e tafiá)	Em declínio
Calçados	640299	Outros calçados de borracha ou plástico	A consolidar
Calçados	640359	Outros calçados de couro natural e sola exterior de couro	A consolidar
Calçados	640399	Outros calçados de couro natural	A consolidar

Calçados	640411	Calçados para esporte; calçados para tênis, basquetebol, ginástica, de matérias têxteis, com sola de borracha ou plástico	A consolidar
Calçados	640420	Calçados de matérias têxteis, com sola exterior de couro natural	A consolidar
Carne de boi <i>in natura</i>	020130	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	A consolidar
Carne de boi <i>in natura</i>	020220	Outras peças de bovino, não desossadas, congeladas	A consolidar
Carne de boi <i>in natura</i>	020230	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	A consolidar
Carne de boi industrializada	160100	Enchidos e produtos semelhantes de carne, miudezas ou sangue; preparações alimentícias à base de tais produtos	Em declínio
Carne de boi industrializada	160250	Preparações alimentícias e conservas, de bovinos	Em declínio
Carne de frango <i>in natura</i>	020712	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	Consolidado
Carne de frango <i>in natura</i>	020714	Pedaços e miudezas comestíveis de galos e galinhas da espécie doméstica, congelados	Consolidado
Carne de frango industrializada	160232	Preparações alimentícias e conservas de galos e de galinhas	A consolidar
Carne de peru <i>in natura</i>	020727	Carnes de peruas e de perus, da espécie doméstica, em pedaços e miudezas comestíveis, congeladas	Consolidado
Carne de peru industrializada	160231	Preparações alimentícias e conservas de peru	A consolidar
Carne de suíno <i>in natura</i>	020329	Outras carnes de suíno, congeladas	Consolidado
Celulose	470421	Pasta química de madeira de conífera, ao bissulfito, semibranqueada ou branqueada	Consolidado
Celulose	470691	Pastas mecânicas de outras matérias fibrosas celulósicas	Consolidado
Cereais em grão e esmagados	100590	Milho, exceto para semeadura	Em declínio
Cereais em grão e esmagados	100830	Alpiste	Em declínio
Cereais em grão e esmagados	110620	Farinhas, sêmolas e pós, de sagu ou de raízes e tubérculos da posição 0714	Em declínio
Cereais em grão e esmagados	110814	Fécula de mandioca	Em declínio
Chá, mate e especiarias	090210	Chá verde (não fermentado), em embalagens imediatas = ou > 3kg	Em declínio
Chá, mate e especiarias	090910	Sementes de anis (anis verde) ou de badiana	Em declínio
Chassis e carroçarias para veículos automóveis	870600	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	A consolidar
Chocolate e suas preparações	180631	Chocolate e outras preparações alimentícias com cacau, recheadas, em tabletes, barras e paus	A consolidar
Chocolate e suas preparações	180632	Chocolate e outras preparações alimentícias com cacau, não recheadas, em tabletes, barras e paus	A consolidar
Chocolate e suas preparações	180690	Outros chocolates e preparações alimentícias contendo cacau	A consolidar

Compressores e bombas	841311	Bombas para distribuição de combustíveis ou lubrificantes, com dispositivo medidor, utilizadas em postos de serviço ou garagens	Consolidado
Computadores e acessórios	847170	Unidades de memória	A consolidar
Confecções	580123	Outros veludos e pelúcias, tecidos, de algodão, obtidos por trama	A consolidar
Confecções	580639	Fitas de outras matérias têxteis	A consolidar
Confecções	610449	Vestidos de malha, de outras matérias têxteis, de uso feminino	A consolidar
Confecções	610520	Camisas de malha, de fibras sintéticas ou artificiais, de uso masculino	A consolidar
Confecções	610620	Camisas, blusas, blusas "chemisier", de malha, de fibras sintéticas ou artificiais, de uso feminino	A consolidar
Confecções	610821	Calcinhas de malha de algodão	A consolidar
Confecções	610832	Camisolas e pijamas, de malha, de fibras sintéticas ou artificiais, de uso feminino	A consolidar
Confecções	611241	Maiôs e biquínis, de banho, de malha, de fibras sintéticas, de uso feminino	A consolidar
Confecções	611249	Maiôs e biquínis, de banho, de malha, de outras matérias, de uso feminino	A consolidar
Confecções	620462	Calças, jardineiras, bermudas e "shorts", de algodão, de uso feminino	A consolidar
Confecções	620463	Calças, jardineiras, bermudas e "shorts", de fibras sintéticas, de uso feminino	A consolidar
Confecções	620469	Calças, jardineiras, bermudas e "shorts", de outras matérias têxteis, de uso feminino	A consolidar
Confecções	621010	Vestuário confeccionado com feltros ou falsos tecidos	A consolidar
Confecções	621112	Maiôs e biquínis, de banho, exceto de malha, de uso feminino	A consolidar
Confecções	621220	Cintas e cintas-calças	A consolidar
Demais carnes bovinas	020622	Fígados de bovino, congelados	A consolidar
Demais carnes bovinas	020629	Outras miudezas comestíveis de bovino, congeladas	A consolidar
Demais madeiras e manufaturas de madeiras	441700	Ferramentas, armações e cabos de ferramentas, de escovas e de vassouras, de madeira; formas, alargadeiras e esticadores, de madeira, para calçados	Desvio de comércio
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	842330	Básculas de pesagem constante e balanças e básculas ensacadoras ou dosadoras	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	844400	Máquinas para extrudar, estirar, texturizar ou cortar matérias têxteis sintéticas ou artificiais	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	844519	Outras máquinas para preparação de matérias têxteis	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	846210	Máquinas-ferramentas (incluídas as prensas) para forjar ou estampar, martelos, martelos-pilões e martinetes	A consolidar

Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	846249	Outras máquinas-ferramentas (incluídas as prensas) para puncionar ou chanfrar metais	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	846620	Porta peças para outras máquinas-ferramentas	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	846900	Máquinas de tratamento de textos	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	847290	Outras máquinas e aparelhos de escritório, para uso bancário e semelhantes	A consolidar
Demais máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	847890	Partes de máquinas e aparelhos para preparar ou transformar fumo (tabaco)	A consolidar
Demais materiais elétricos e eletrônicos	852329	Discos magnéticos não graváveis para unidades de discos rígidos	Consolidado
Demais metais e pedras preciosas	711620	Outras obras de pedras preciosas ou semipreciosas, ou de pedras sintéticas ou reconstituídas	A consolidar
Demais metais e pedras preciosas	711719	Outras bijuterias de metais comuns	A consolidar
Demais metais e pedras preciosas	711790	Outras bijuterias	A consolidar
Demais produtos de borracha e suas obras	400829	Varetas e perfis de borracha vulcanizada não alveolar, não endurecida	Consolidado
Demais produtos de borracha e suas obras	401012	Correia transportadora de borracha vulcanizada reforçada apenas com matérias têxteis	Consolidado
Demais produtos de borracha e suas obras	401036	Correias de transmissão sem fim, síncronas, com uma circunferência externa > 150cm e =< 198cm	Consolidado
Demais produtos de metais não-ferrosos	741220	Acessórios para tubos de ligas de cobre	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	741533	Parafusos, pinos ou pernos e porcas de cobre, ou de ferro e aço com cabeça de cobre	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	760820	Tubos de ligas de alumínio	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	761520	Artefatos de higiene ou toucador, e suas partes, de alumínio	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	761610	Tachas, pregos, escápolas, parafusos, pinos, roscados, porcas, rebites, chavetas, cavilhas, contrapinos, arruelas e artefatos semelhantes, de alumínio	A consolidar
Demais produtos de metais não-ferrosos	790400	Barras, perfis e fios, de zinco	A consolidar
Demais produtos metalúrgicos	730820	Torres e pórticos, de ferro fundido, ferro ou aço	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	730900	Reservatórios, tonéis, cubas e recipientes semelhantes, de ferro fundido, ferro ou aço, de capacidade < 300 litros, sem dispositivos mecânicos nem térmicos	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	731823	Rebites de ferro fundido, ferro ou aço	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	732010	Molas de folhas e suas folhas, de ferro ou aço	Em declínio

Demais produtos metalúrgicos	732111	Aparelhos para cozinhar e aquecedores de pratos, de uso doméstico, de ferro fundido, ferro ou aço, a combustíveis gasosos ou a gás e outros combustíveis	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	732310	Palha de ferro ou aço; esponjas, esfregões, luvas e artefatos semelhantes para limpeza ou polimento	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	732393	Outros artefatos de uso doméstico e suas partes, de aços inoxidáveis	Em declínio
Demais produtos metalúrgicos	732410	Pias e lavatórios, de aços inoxidáveis	Em declínio
Demais produtos minerais	250610	Quartzo	A consolidar
Demais produtos minerais	252020	Gesso	A consolidar
Demais produtos químicos	380700	Alcatrões de madeira; óleos de alcatrão de madeira; creosoto de madeira; metileno; breu vegetal	A consolidar
Demais produtos químicos	380840	Desinfetantes	A consolidar
Demais produtos químicos	380890	Rodenticidas, acaricidas, nematicidas, raticidas e produtos semelhantes	A consolidar
Demais produtos químicos	380894	Desinfetantes embalados p/venda retalho	A consolidar
Demais produtos químicos	380899	Outros rodenticidas semelhantes com embalagem para domissanitário	A consolidar
Demais produtos químicos	380991	Outros agentes de apresto ou acabamento, aceleradores de tingimento ou de fixação e outros produtos para a indústria têxtil ou indústrias similares	A consolidar
Demais produtos têxteis	530390	Juta e outras fibras têxteis liberianas trabalhadas, mas não fiadas; estopas e desperdícios	A consolidar
Demais produtos têxteis	560311	Falsos tecidos de filamentos sintéticos ou artificiais, de peso =< 25g/m2	A consolidar
Demais produtos têxteis	560410	Fios e cordas, de borracha, recobertos de têxteis	A consolidar
Demais sucos	200941	Suco de abacaxi (ananás) com valor brix =< 20	Em declínio
Demais sucos	200980	Sucos de outras frutas ou de produtos hortícolas, não fermentados	Em declínio
Extratos tanantes e tintoriais	320810	Tintas, vernizes e soluções à base de poliésteres, dispersos ou dissolvidos em meio não aquoso	A consolidar
Extratos tanantes e tintoriais	321410	Mástique de vidraceiro, cimentos de resinas, outros mástiques (indutos utilizados em pintura)	A consolidar
Farinhas para animais	230990	Outras preparações para alimentação de animais	A consolidar
Ferramentas e talheres	820140	Machados, podões e ferramentas semelhantes com gume, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	820150	Tesouras de podar, (incluídas as tesuras para aves) manipuladas com uma das mãos, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	820160	Tesouras para sebes, tesouras de podar e ferramentas semelhantes, manipuladas com as duas mãos, de metais comuns	A consolidar

Ferramentas e talheres	820320	Alicates (mesmo cortantes), tenazes, pinças e ferramentas semelhantes, manuais, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	820340	Corta-tubos, corta-pinos, saca-bocados e ferramentas semelhantes, manuais, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	820411	Chaves de porcas, manuais, de abertura fixa, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	820890	Outras facas e lâminas cortantes, para máquinas ou para aparelhos mecânicos, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	821000	Aparelhos mecânicos de acionamento manual, pesando $\leq 10\text{kg}$, utilizados para preparar, acondicionar ou servir alimentos ou bebidas	A consolidar
Ferramentas e talheres	821110	Facas de lâmina cortante ou serrilhada e suas lâminas, sortidos	A consolidar
Ferramentas e talheres	821191	Facas de mesa, de lâmina fixa, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	821192	Outras facas de lâmina fixa, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	821193	Facas, exceto as de lâminas fixas, incluídas as podadeiras de lâmina móvel, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	821520	Outros sortidos de colheres, garfos, conchas ou outros artigos da posição 8215, de metais comuns	A consolidar
Ferramentas e talheres	821599	Outras colheres, garfos, conchas e artefatos semelhantes, de metais comuns	A consolidar
Geradores e transformadores elétricos	850152	Outros motores elétricos de corrente alternada, polifásicos, de potência $> 750\text{W}$ e $\leq 75\text{kW}$	A consolidar
Geradores e transformadores elétricos	850213	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão, de potência $< 375\text{kVA}$	A consolidar
Geradores e transformadores elétricos	850421	Transformadores de dielétrico líquido, de potência $\leq 650\text{kVA}$	A consolidar
Higiene pessoal e cosméticos	330510	Xampus para os cabelos	Em declínio
Higiene pessoal e cosméticos	330520	Preparações para ondulação ou alisamento permanentes dos cabelos	Em declínio
Higiene pessoal e cosméticos	330590	Outras preparações capilares	Em declínio
Higiene pessoal e cosméticos	330610	Dentífrícios	Em declínio
Impressos	490110	Livros, brochuras, impressos semelhantes, em folhas soltas, mesmo dobradas	A consolidar
Impressos	490300	Álbuns ou livros de ilustrações e álbuns para desenhar ou colorir, para crianças	A consolidar
Impressos	490400	Música manuscrita ou impressa, ilustrada ou não, mesmo encadernada	A consolidar
Impressos	491110	Impressos publicitários, catálogos comerciais e semelhantes	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão,	900140	Lentes de vidro, para óculos	A consolidar

partes e peças

Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças	901841	Aparelhos dentários de brocar, mesmo combinados com outros equipamentos dentários	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças	901849	Outros instrumentos e aparelhos para odontologia	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças	901910	Aparelhos de mecanoterapia, de massagem ou de psicotécnica	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças	902820	Contadores de líquidos	A consolidar
Instrumentos, aparelhos de ótica, precisão, partes e peças	902890	Partes e acessórios para contadores de gases, líquidos ou de eletricidade	A consolidar
Madeira compensada ou contraplacada	441214	Madeira compensada, com folhas de espessura \leq 6mm, com pelo menos uma face de madeira não conífera	Consolidado
Máquinas e aparelhos de elevação de carga/descarga	842832	Outros aparelhos elevadores ou transportadores de mercadorias, de caçamba	Em declínio
Máquinas e aparelhos de elevação de carga/descarga	842833	Outros aparelhos elevadores ou transportadores de mercadorias, de tira ou correia	Em declínio
Máquinas e aparelhos de elevação de carga/descarga	842839	Outros aparelhos elevadores ou transportadores, de ação contínua, para mercadorias	Em declínio
Máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração	842920	Niveladores	Em declínio
Máquinas e aparelhos de terraplanagem ou perfuração	843069	Outras máquinas e aparelhos de terraplanagem, exceto autopropulsores	Em declínio
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843210	Arados e charruas	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843221	Grades de discos, de uso agrícola, para preparação ou trabalho do solo	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843230	Semeadores, plantadores e transplantadores	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843240	Espalhadores de estrume e distribuidores de adubos ou fertilizantes	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843311	Cortadores de grama, motorizados, cujo dispositivo de corte gira num plano horizontal	A consolidar

Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843320	Ceifeiras, incluídas as barras de corte para montagem em tratores	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843351	Ceifeiras-debulhadoras	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843352	Outras máquinas e aparelhos para debulhar	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843359	Outras máquinas e aparelhos para colheita	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843410	Máquinas de ordenhar	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843420	Máquinas e aparelhos para a indústria de laticínios	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843610	Máquinas e aparelhos para preparação de alimentos ou rações para animais	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843680	Outras máquinas e aparelhos para agricultura, horticultura, silvicultura, avicultura ou apicultura	A consolidar
Máquinas e aparelhos de uso agrícola (exceto trator)	843710	Máquinas para limpeza, seleção ou peneiração de grãos ou de produtos hortícolas secos	A consolidar
Máquinas e aparelhos p/ fabricar pasta celulósica e papel	843999	Partes de máquinas e aparelhos para fabricação ou acabamento de papel ou cartão	Consolidado
Máquinas e aparelhos para moldar borracha ou plástico	847751	Máquinas e aparelhos para moldar ou recauchutar pneumáticos ou moldar câmaras-de-ar	Consolidado
Massas e preparações alimentícias	190110	Preparações para alimentação de crianças acondicionadas para venda a retalho	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190211	Massas alimentícias, não cozidas nem recheadas, contendo ovos	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190220	Massas alimentícias recheadas, mesmo cozidas ou preparadas de outro modo	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190520	Pão de especiarias	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190531	Bolachas e biscoitos adicionados de edulcorantes	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190532	<i>Waffles e wafers</i>	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190540	Torradas, pão torrado e produtos semelhantes torrados	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	190590	Outros produtos de padaria, pastelaria ou da indústria de biscoitos, mesmo com adição de cacau	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	200811	Amendoins preparados ou conservados	A consolidar

Massas e preparações alimentícias	200819	Outras frutas de casca rija e outras sementes, preparadas ou conservadas	A consolidar
Massas e preparações alimentícias	200891	Palmitos preparados ou conservados	A consolidar
Material esportivo	950440	Cartas de jogar	Em declínio
Material esportivo	950662	Bolas infláveis	Em declínio
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940140	Assentos (exceto de jardim ou de acampar) transformáveis em camas	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940161	Assentos estofados, com armação de madeira	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940171	Assentos estofados, com armação de metal	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940210	Cadeiras de dentista, para salões de cabeleireiro e cadeiras semelhantes, e suas partes	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940320	Outros móveis de metal	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940330	Móveis de madeira para escritórios	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940340	Móveis de madeira para cozinhas	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940350	Móveis de madeira para quartos de dormir	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940360	Outros móveis de madeira	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940390	Partes para móveis	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940429	Colchões de outras matérias	A consolidar
Móveis e mobiliário (incluindo médico-cirúrgico)	940600	Construções pré-fabricadas	A consolidar
Obras de metais	830220	Rodízios com armação, de metais comuns	A consolidar
Obras de metais	830260	Fechos automáticos para portas, de metais comuns	A consolidar
Obras de metais	830621	Estatuetas e outros objetos de ornamentação, prateados, dourados ou platinados, de metais comuns	A consolidar

Obras de metais	830629	Outras estatuetas e outros objetos de ornamentação, de metais comuns	A consolidar
Obras de metais	830910	Capsulas de coroa, de metais comuns, para embalagem	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680221	Mármore, travertino e alabastro, talhados ou serrados, de superfície plana ou lisa	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680223	Granito, talhado ou serrado, de superfície plana ou lisa	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680291	Mármore, travertino e alabastro, trabalhados de outro modo e suas obras	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680293	Granitos trabalhados de outro modo e suas obras	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680299	Outras pedras de cantaria trabalhadas de outro modo e suas obras	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680300	Ardósia natural trabalhada e obras de ardósia natural ou aglomerada	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	680520	Abrasivos naturais ou artificiais, em pó ou em grãos, aplicados apenas sobre papel ou cartão	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	681181	Chapas onduladas fibrocim., cim-celul. sem.	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	681182	Outras chapas/sem. fibrocimento, cimento-celul.	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	681310	Guarnições para freios à base de amianto ou de outras matérias minerais ou de celulose	A consolidar
Obras de pedras e semelhantes	681381	Pastilhas p/freios (travões) cont. amianto	A consolidar
Obras diversas	960340	Escovas e pincéis para pintar, cair, envernizar ou semelhantes; bonecas e rolos para pintura	A consolidar
Obras diversas	960390	Rodos de borracha ou de outros materiais flexíveis; outras vassouras e pincéis	A consolidar
Ônibus	870210	Veículos automóveis para transporte =< 10 pessoas, com motor de pistão, de ignição por compressão	Desvio de comércio
Outros motores de pistão	840890	Outros motores de pistão, de ignição por compressão, diesel ou semi-diesel	A consolidar
Outros produtos de origem animal	050400	Tripas, bexigas e estômagos de animais, exceto peixes, inteiros ou em pedaços, frescos, refrigerados, congelados, salgados, secos ou defumados	A consolidar
Painéis de fibras ou de partículas de madeira	441192	Painéis fibras madeiras não trabalhadas mec. 0,8g/cm ³	A consolidar
Papel e suas obras	481840	Absorventes e tampões higiênicos, fraldas para bebês e artigos higiênicos semelhantes de papel	Em declínio
Papel e suas obras	481930	Sacos de papel ou cartão, cuja base tenha largura =< 40cm	Em declínio
Papel e suas obras	482010	Livros de registro, de contabilidade, blocos de notas, agendas e artigos semelhantes	Em declínio
Papel e suas obras	482340	Papel-diagrama para aparelhos registradores, em bobinas, folhas ou discos	Em declínio
Partes de calçados	640620	Solas exteriores e saltos, de borracha ou plástico	Em declínio
Penas, flores artificiais e outros	670100	Peles e outras partes de aves, com suas penas ou penugem, trabalhados	Consolidado

Plásticos e suas obras	390950	Poliuretanos, em formas primárias	A consolidar
Plásticos e suas obras	391620	Monofilamentos cuja maior dimensão do corte transversal seja 1mm, varas, bastões e perfis de polímeros de cloreto de vinila mesmo trabalhados à superfície	A consolidar
Plásticos e suas obras	392220	Assentos e tampas de sanitários, de plásticos	A consolidar
Plásticos e suas obras	392520	Portas, janelas, seus caixilhos, alizares e soleiras, de plásticos	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	401110	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	401161	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas agrícolas ou florestais, com bandas de rodagem em forma de "espinha de peixe" e semelhantes	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	401163	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em veículos e máquinas próprios para construções ou manutenção industrial, para aros de diâmetro < 61cm, com bandas de rodagem em forma de "espinha de peixe" e semelhantes	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	401290	"Flaps", protetores, bandas de rodagem, para pneus de borracha	A consolidar
Pneumáticos e câmaras de ar	401310	Câmaras-de-ar de borracha, dos tipos utilizados em automóveis de passageiros, ônibus ou caminhões	A consolidar
Produtos cerâmicos	690210	Tijolos e peças cerâmicas semelhantes, refratários, contendo > 50% em peso de magnesianos ou de óxido de cromo	Desvio de comércio
Produtos cerâmicos	690490	Tijoleiras, tapa-vigas e outros produtos semelhantes, para construção, de cerâmica	Desvio de comércio
Produtos cerâmicos	690510	Telhas de cerâmicas	Desvio de comércio
Produtos cerâmicos	690890	Outros ladrilhos e artigos semelhantes, de cerâmica, vidrados ou esmaltados	Desvio de comércio
Produtos cerâmicos	691090	Pias, lavatórios, banheiras, bidês e semelhantes, de cerâmica, exceto porcelana, para usos sanitários	Desvio de comércio
Produtos cerâmicos	691200	Louças, outros artigos de uso da espécie doméstica e de higiene ou de tocador, de cerâmica, exceto de porcelana	Desvio de comércio
Produtos de confeitaria, sem cacau	170490	Outros produtos de confeitaria, sem cacau	Desvio de comércio
Produtos de limpeza	340540	Pastas, pós e outras preparações para arear	Em declínio
Produtos do couro	420221	Bolsas, mesmo com tiracolo ou sem alças, com a superfície exterior de couro natural, reconstituído ou envernizado	A consolidar

Produtos farmacêuticos	300410	Medicamentos contendo penicilinas ou seus derivados, com estrutura de ácido penicilânico, ou estropetomicinas ou seus derivados, em doses, para venda a retalho	A consolidar
Produtos farmacêuticos	300610	Categutes esterilizados e materiais esterilizados semelhantes para suturas cirúrgicas	A consolidar
Produtos químicos inorgânicos	284610	Compostos de cério	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	290719	Outros monofenóis	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	290960	Peróxidos de alcoóis, peróxidos de éteres, peróxidos de cetonas e seus derivados halogenados, sulfonados, nitrados ou nitrosados	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	291719	Outros ácidos policarboxílicos acíclicos, seus anidridos, halogenetos, peróxidos, perácidos e seus derivados	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	291829	Outros ácidos carboxílicos de função fenol, mas sem outra função oxigenada, seus anidridos, halogenetos, peróxidos, perácidos e seus derivados	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	293359	Outros compostos heterocíclicos com 1 (hum) ciclo pirimidina ou piperazina	Consolidado
Produtos químicos orgânicos	294190	Outros antibióticos	Consolidado
Reboques, semi-reboques e suas partes	871620	Reboques e semi-reboques, autocarregáveis ou autodescarregáveis, para usos agrícolas	A consolidar
Reboques, semi-reboques e suas partes	871639	Outros reboques e semi-reboques, para transporte de mercadorias	A consolidar
Relógios e suas partes	910199	Outros relógios de bolso e semelhantes, com caixa de metais preciosos folheados ou chapeados, com corda manual ou automática	Em declínio
Relógios e suas partes	910390	Outros despertadores e outros relógios, com maquinismo de pequeno volume	Em declínio
Rolamentos e engrenagens	848320	Mancais (chumaceiras) com rolamentos incorporados	Em declínio
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos e extratos vegetais	120510	Sementes de nabo silvestre ou de colza, com baixo teor de ácido erúcido	Consolidado
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos e extratos vegetais	120799	Outras sementes e frutos oleaginosos, mesmo triturados	Consolidado
Sementes oleaginosas (exceto soja), plantas ind. e med., gomas e sucos e extratos vegetais	121220	Algas, frescas, refrigeradas, congeladas, ou secas, mesmo em pó	Consolidado
Suco de laranja não congelado	200919	Outros sucos de laranjas, não fermentados	Em declínio
Tratores	870190	Outros tratores	A consolidar
Vidro e suas obras	700210	Esferas de vidro, não trabalhado	Em declínio

Vidro e suas obras	700319	Outras chapas e folhas, não armadas, de vidro vazado ou laminado	Em declínio
Vidro e suas obras	700521	Outro vidro flotado não armado, corado na massa, opacificado, folheado (chapeado), ou simplesmente desbastado, em chapas ou folhas	Em declínio
Vidro e suas obras	700991	Espelhos de vidro, não emoldurados	Em declínio
Vidro e suas obras	700992	Espelhos de vidro, emoldurados	Em declínio
Vidro e suas obras	701329	Outros recipientes para beber, de vidro	Em declínio
Vidro e suas obras	701332	Outros objetos de vidro, para serviço de mesa ou cozinha, com coeficiente de dilatação linear $\leq 5 \times 10^{-6}$ por Kelvin	Em declínio
Vidro e suas obras	701337	Outros copos de vidro (exceto de vitrocerâmica)	Em declínio
Vidro e suas obras	701339	Outros objetos de vidro, para serviço de mesa ou cozinha	Em declínio
Vidro e suas obras	701342	Cafeteira, chaleiras vidro coef. dil. lin. não superior a 5×10^{-6}	Em declínio
Vinhos, vermouths, vinagres	220900	Vinagres e sucedâneos obtidos a partir do ácido acético, para uso alimentar	Em declínio

Fontes de Consulta

- Administração Nacional de Estradas de Moçambique - www.ane.gov.mz
- Aeroportos de Moçambique - www.aeroportos.co.mz
- Agência Brasileira de Cooperação (ABC) - www.abc.gov.br
- Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - www.abdi.com.br
- Agência de Cooperação Internacional do Japão - www.jica.go.jp
- Agência Norte-Americana de Cooperação Internacional - <http://brazil.usaid.gov>
- Alfândegas de Moçambique - www.alfandegas.gov.mz
- ALICE-Web - <http://aliceweb.desenvolvimento.gov.br>
- Atlas de Moçambique, Editora Nacional de Moçambique S.A. e *Macmillan Publishers Limited*, 2009
- Banco Africano de Desenvolvimento (BAD) - www.afdb.org
- Banco Mundial, *Country Data* - <http://data.worldbank.org/country/mozambique>
- Banco Mundial, *Doing Business* - www.doingbusiness.org
- Banco Mundial, *Logistics Performance Index* - <http://info.worldbank.org/etools/tradesurvey/mode1b.asp>
- Câmara de Comércio Brasil-Moçambique - www.ccbmz.com
- Câmara de Comércio, Indústria e Agropecuária Brasil-Moçambique - www.cciabm.com
- Câmara do Comércio Moçambique-Brasil - www.ccmobra.org.mz
- Canal de Notícias “Mozanews” - www.mozanews.com
- Canal de Notícias “Sapo” - www.noticias.sapo.mz
- Centro de Promoção de Investimentos de Moçambique (CPI) - www.cpi.co.mz
- Cinevideo Produções - www.cinevideoproducoes.com.br
- Clube de Moçambique - www.clubofmozambique.com
- Comissão *Halal* de Moçambique - www.halalmaz.com
- Economist Intelligence Unit - www.eiu.com
- Embaixada da República de Moçambique no Brasil - www.mozambique.org.br
- Embaixada do Brasil em Moçambique (Maputo) - <http://maputo.itamaraty.gov.br/>
- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) - www.embrapa.br

Empresa Nacional de Hidrocarbonetos de Moçambique (ENH) - www.enh.co.mz

Euromonitor International - www.euromonitor.com

Fundo Monetário Internacional (FMI) - www.imf.org

Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado de Moçambique - www.gazeda.gov.mz

Índice Global da Paz - www.visionofhumanity.org/gpi-data/

Índice de Liberação Económica - www.heritage.org/index

Índice de Percepção de Corrupção - www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010

Instituto de Fomento do Caju de Moçambique - www.incaju.gov.mz

Instituto Nacional de Estatísticas de Moçambique (INE) - www.ine.gov.mz

Instituto Nacional do Turismo de Moçambique (INATUR) - www.inatur.org.mz

Instituto para a Promoção de Exportações de Moçambique (IPEX) - www.ipex.gov.mz

International Trade in Services (UNCTAD) - <http://unctadstat.unctad.org>

Jornal “O País” *Online* - www.opais.sapo.mz

Jornal “Verdade” - www.verdade.co.mz

Jornal “Canal de Moçambique” - www.canalmoz.co.mz

Jornal “Notícias” - www.jornalnoticias.co.mz

KPMG Moçambique - www.kpmg.co.mz

Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil - www.mdic.gov.br

Organização das Nações Unidas (ONU) e órgãos afiliados como *UNCTAD* e *PNUD*

Organização Mundial do Comércio (OMC) - www.wto.org

Páginas Amarelas de Moçambique - www.paginasamarelas.co.mz

Portal Oficial do Governo de Moçambique - www.portaldogoverno.gov.mz

Prime Consulting - www.prime-consulting.org

Rádio “Moçambique” *Online* - www.radiomocambique.com

Revista África 21 Digital - www.africa21digital.com

TV Cabo Moçambique (notícias de Maputo) - www.maputo.co.mz

United Nations Commodity Trade Statistics Database (UN Comtrade) - <http://comtrade.un.org/db>