



MOÇAMBIQUE ECONOMIA EM CRESCIMENTO ATRAI NEGÓCIOS PORTUGUESES



O elevado crescimento económico de Moçambique, aliado à estabilidade política e a uma política económica prudente, atrai um número cada vez maior de empresas portuguesas, seja para investirem e se fixarem no mercado, seja enquanto exportadoras.

Nos últimos anos, as exportações nacionais para este mercado cresceram a uma média anual superior a 20 por cento e, no investimento, Portugal tem vindo a consolidar a sua posição como um

dos principais investidores no país.

Como afirma o director do Centro de Negócios da AICEP em Maputo, Fernando Carvalho, são vários os sectores de oportunidade para as empresas portuguesas que queiram apostar em Moçambique.

Moçambique obteve nos últimos 10 anos um dos melhores resultados em África em termos de crescimento económico, com uma média anual a rondar os 8 por cento, sendo por isso citado como exemplo pelas instituições internacionais. A estabilidade política e uma gestão macroeconómica e financeira cautelosa têm permitido ao país recolher o elogio das instituições políticas e financeiras internacionais.

Aparentemente, a crise internacional tem tido efeitos relativamente reduzidos, tendo levado o FMI a reconhecer em Moçambique “uma resistência considerável à crise mundial”. O PIB cresceu 6,6 por cento em termos reais em 2010, acima do que estava previsto, em resultado, principalmente, do desempenho dos megaprojectos, essencialmente na exploração dos recursos naturais e da construção de infra-estruturas básicas.

As perspectivas do FMI para 2011 mantêm esta tendência e apontam para um crescimento em torno dos 7,5 por cento, alimentado em grande medida pelo reforço da actividade dos projectos associados à extracção de carvão na província de Tete e à continuação do investimento público e privado em infra-estruturas, designadamente de acessibilidades. A inflação média em 2011, ainda segundo aquela instituição internacional, deverá cair para cerca de 8 por cento, depois de ter atingido, em média, quase 13 por cento no ano transacto. Apesar da previsão de alta considerável das importações relacionadas com o investimento, a recuperação dos preços das exportações dos principais produtos base de Moçambique deverá conter o défice de conta corrente externa e manter as reservas internacionais em níveis confortáveis.

Neste cenário de crescimento, o governo de Moçambique continua a procurar manter a gestão macroeconómica prudente que tem sido reconhecida pelas instituições financeiras internacionais, de molde a manter a estabilidade que continua a ser essencial para que o país continue a obter um crescimento económico robusto e alcance progressos assinaláveis na redução da pobreza.

Melhoria do ambiente de negócios

Em paralelo, as autoridades têm vindo a lançar medidas com vista à melhoria do ambiente de negócios, reformando e modernizando a Administração Pública

“As empresas portuguesas têm uma já longa tradição em Moçambique, com presença nos mais diversos sectores da actividade económica, tendo-se vindo a assistir, nos últimos tempos, a um crescente interesse, tanto em termos de estabelecimento (e reforço) de relações comerciais, como de procura de oportunidades de investimento. “

e simplificando processos, tendo permitido que o país tenha vindo a ganhar posições no *ranking* do relatório *Doing Business* do Banco Mundial. Por outro lado, tem-se vindo a assistir a um progressivo fortalecimento das estruturas

associativas empresariais, onde pontua a CTA – Confederação das Associações Económicas de Moçambique, a qual estabeleceu com o governo mecanismos de consulta e de diálogo, regulares e periódicos, com vista a discutir e propor medidas favoráveis ao desenvolvimento económico, à facilitação do ambiente de negócios e à actuação das empresas no mercado moçambicano.

No que respeita à relação com Portugal, este reforço das estruturas associativas empresariais contou ainda com a criação, em 2010, de mais uma câmara de comércio, a C. C. Moçambique – Portugal, que se veio juntar à já existente C. C. Portugal – Moçambique no apoio às empresas portuguesas que pretendem vir fazer negócio ou investir em Moçambique.

Relações económicas entre Portugal e Moçambique

Portugal tem-se posicionado, tradicionalmente, como um dos principais investidores neste país, tendo sido o principal investidor em 2010, com um investimento autorizado de 154,1 milhões de dólares correspondendo a 63 projectos de investimento. No 1º



semestre de 2011, o nosso país posicionou-se como o 2º principal investidor, logo a seguir à África do Sul, com 33,6 milhões de dólares, resultante de 17 projectos concentrados em quatro sectores de actividade: Construção e Obras Públicas, Indústria, Serviços e Turismo e Hotelaria.

Do lado das trocas comerciais, o mercado moçambicano tem vindo a assumir uma importância crescente para a colocação de produtos portugueses. As nossas exportações para Moçambique ascenderam a cerca de 151 milhões de euros em 2010, o que representou um crescimento de cerca de 25 por cento em relação ao ano anterior, e, já na primeira metade de 2011, uma aceleração deste crescimento, relativamente a igual período do ano anterior, para uma taxa de 56 por cento. Por seu turno, as exportações de produtos moçambicanos para Portugal viveram uma quebra acentuada (32 por cento) em 2010 relativamente a anos anteriores (ficando a dever-se essencialmente às exportações de açúcar), tudo apontando para que se esteja a viver uma retoma, já que se registou um crescimento de 17 por cento no 1º semestre do corrente ano. Isto faz com que Portugal seja um parceiro comercial muito mais relevante para Moçambique do que o inverso: o nosso país é o 4º principal fornecedor e o 3º principal clien-

te de Moçambique, enquanto este país é o 27º cliente e o 88º fornecedor da economia portuguesa.

“Aparentemente, a crise internacional tem tido efeitos relativamente reduzidos, tendo levado o FMI a reconhecer em Moçambique ‘uma resistência considerável à crise mundial’.”

Empresas portuguesas em Moçambique

As empresas portuguesas têm uma já longa tradição em Moçambique, com presença nos mais diversos sectores da actividade económica, tendo-se vindo a assistir, nos últimos tempos, a um crescente interesse, tanto em termos de estabelecimento (e reforço) de relações comerciais, como de procura de oportunidades de investimento.

Das principais empresas portuguesas a operar no mercado destacam-se nomes como Galp, Visabeira, Cimpor, Grupo Entrepasto, Grupo Ferpinta, EFACEC, Mota Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa, Ascendi, Bial,

Laboratórios Azevedos, Porto Editora, Grupo Leya, Portucel, Prio, Grupo Lena, Critical Software, Microfil, Cabelte, Heliflex, Selfenergy, para já não falar na banca onde dois dos três principais bancos moçambicanos têm capitais portugueses – Millennium bim (grupo BCP) e BCI (grupo CGD e BPI) – e onde estão também o BES (com uma participação no Moza Banco) e o grupo Amorim com a recente criação do Banco Único. Nesta área refira-se ainda a recente criação de um banco de investimento – o BNI, Banco Nacional de Investimentos – com participação no capital da CGD e do Tesouro moçambicano.

A concessão a Moçambique, entre 2008 e 2010, por parte do governo português, de duas de linhas de crédito que ascendem a 700 milhões de euros para investimento das autoridades moçambicanas em projectos de infra-estruturas, que sejam executados por empresas portuguesas, tem reanimado o interesse das nossas empresas por este mercado, não só das que foram escolhidas para a execução daqueles projectos, como também de muitas outras pequenas e médias empresas que foram envolvidas indirectamente, através da prestação de serviços ou de sub-contratação para especialidades.



As oportunidades

Com o crescimento previsto nos próximos anos, as oportunidades de negócio em Moçambique estendem-se a quase todos (senão mesmo a todos) os sectores de actividade, com particular destaque para os sectores da exploração de recursos naturais, das energias e das infra-estruturas. Ainda assim arriscamos dizer que alguns dos sectores com maiores potencialidades e oportunidades para as empresas portuguesas são:

- a agricultura, silvicultura, pecuária e indústrias associadas;
- a energia;
- a saúde e o farmacêutico;
- as obras públicas e a construção civil;
- a formação profissional e a educação;
- a consultoria;
- as novas tecnologias de informação e comunicação;
- o turismo.

As limitações

Não faltam, pois, oportunidades para as empresas portuguesas. Há, no entanto, que lembrar que mais importante que vender para Moçambique é vender em Moçambique. Há que estar presente no mercado, dar a cara e responder em tempo e com qualidade, para se poder conquistar a confiança dos moçambicanos.

O mercado moçambicano, apesar de todos os aspectos positivos que atrás fomos enunciando, não está isento de dificuldades inerentes, grande parte delas, ao facto de se tratar de um mercado em desenvolvimento. Alguns dos principais constrangimentos que têm sido assinalados pelos empresários prendem-se com:

- Limites à contratação de mão-de-obra estrangeira: a lei laboral impõe quotas para a contratação de trabalhadores não moçambicanos – 10 por cento nas empresas até 10 trabalhadores; 8 por cento até 100 trabalhadores e 5 por cento acima de 100 trabalhadores. Nestas quotas são incluídos os gestores e administradores.
- Qualificação da mão-de-obra: a percentagem de mão-de-obra pouco qualificada é ainda bastante elevada e a oferta de formação é escassa.

- Acesso à terra: o processo de obtenção dos Direitos de Uso e Aproveitamento de Terra (DUAT) é, ainda, complicado e bastante burocrático. Este problema é particularmente sentido pelos projectos agrícolas e turísticos que necessitam de largas parcelas de terra.



- Atrasos nos pagamentos por parte do Estado relativamente a empreitadas e aquisições de bens e serviços, estando este problema em cima da mesa do diálogo entre a confederação patronal moçambicana (CTA) e o governo.

“As autoridades moçambicanas têm vindo a lançar medidas com vista à melhoria do ambiente de negócios, reformando e modernizando a Administração Pública e simplificando processos, tendo permitido que o país tenha vindo a ganhar posições no ranking do relatório *Doing Business* do Banco Mundial.”

No entanto, as autoridades estão conscientes destes constrangimentos e têm trabalhado no sentido de ajudar as empresas e os investidores a ultrapassá-los. É importante que os empresários e investidores portugueses que querem entrar no mercado contactem e apresentem os seus projectos às instituições de promoção e de apoio ao investimento estrangeiro. A experiência que

recolhemos junto dos empresários que aqui estão diz-nos que fazer as coisas *by the book* compensa. E é por isso que aconselhamos a contactar o CPI, Centro de Promoção de Investimentos, e os organismos dos Ministérios da Indústria e Comércio, do Turismo, da Agricultura, do Trabalho para recolher as orientações e os conselhos que poderão ajudar a evitar muitos dos obstáculos.

FACIM

Uma boa porta de entrada para um grande número de empresas tem sido a FACIM, a principal montra comercial do país. Este ano estiveram presentes no certame 63 empresas portuguesas no espaço do pavilhão nacional organizado pela AICEP, para além das que estiveram presentes em outros *stands* e, ainda, de um vasto conjunto de empresas moçam-



bicanas de capital português que expuseram na feira. Os resultados foram, na opinião das empresas participantes, claramente positivos e muitas delas têm já planos de retorno ainda durante este ano para dar continuidade aos contactos e concluir acordos de negócio agora iniciados, o que continua a fazer da FACIM, agora localizada num novo espaço, uma montra importante para as empresas e os produtos portugueses que querem conquistar este mercado. ■

AICEP em Maputo

Av. Julius Nyerere, 720 - 12º
Maputo - Moçambique
Tel.: +258 21 490 523/402
Fax: +258 21 490 203

aicep.maputo@portugalglobal.pt ✉