



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

“Promover e Aceder Mercados através de Acordos Comerciais: Perspectiva MozExport”



22 de Junho de 2023
Sessão Bilateral e Paralela



TRANSFORMAÇÃO, INOVAÇÃO
E CAPACIDADE EMPRESARIAL PARA O SECTOR DA MANUFATURA



Quadro Integrado Reforçado



	AGENDA	
--	---------------	---

① **BALANÇA COMERCIAL COM O MUNDO**

② **DIPLOMACIA ECONÓMICA**

③ **MOZEXPORT:**

Acordos comerciais

Mercados e Internacionalização

Ecosystema

Moçambique e o Mundo



- ◆ Transacções: aumento de 69% no valor global do comércio.
- ◆ Exportações: aumento em 58% (Ásia, UE, Reino Unido e África-SADC).
- ◆ Importações: aumento em 76% (Ásia, África-SADC, Médio Oriente e UE).
- ◆ Estâncias dominantes: Nampula/Maputo/Sofala.



Moçambique e o Mundo

- ◆ Exportações dominadas por *produtos tradicionais* (Minérios e energia) contra 11% de produtos de diversificação (produtos agrários).
- ◆ Exportações com fraca adicção de valor e dominadas por grandes empresas (77%) contra 23% das MPME's.
- ◆ 51% das exportações dirigidas a mercados preferenciais.



Moçambique e a UE



- ◆ Cooperação e Facilitação do Comércio: vigência de Acordo de Parceria Económica-APE e Sistemas Generalizados de Preferência.
- ◆ Plataforma económica activa: Diálogo Sectorial bilateral sobre economia, com vista ao fortalecimento das relações de cooperação económica e comercial (2021 e 2022).
- ◆ Balança Comercial: a União Europeia é o maior parceiro comercial multilateral de Moçambique (balança favorável, cifrada em 673.4 Milhões de dólares de exportações)

Moçambique e a UE



- ◆ Promoção Empresarial e Investimentos:
 - ◆ Mesa Redonda de Investimentos (Sofala – 2021).
 - ◆ 1º Fórum de Negócios e Investimentos Global Gateway (22 e 23 de Novembro de 2023, Cidade de Maputo).
- ◆ Exportações com fraca adicção de valor e dominadas por grandes empresas.



Diplomacia Económica



Maximizar a diversificação da base das exportações e aumento de investimentos

- ◆ Valorizar a produção nacional e melhoria da Balança Comercial.
- ◆ Projectar e interessar o acervo produtivo exportável de Moçambique no mundo.
- ◆ Negociar e estabelecer mercados normais e preferenciais.

Diplomacia Económica



Incremento no acesso aos mercados preferenciais das MPME's (pelo menos 2/3).

- ◆ 09 Acordos Preferenciais:
 - ◆ 05 Bilaterais (Malawi, Zimbabwe, Indonésia, EUA-AGOA e China) e SGP vs PMA.
 - ◆ 04 Multilaterais (PTCSADC, APE-UE e Reino Unido/Irlanda do Norte e AZCLCA).
- ◆ Diversos Memorandos.

Moçambique e a UE



Maximizar a diversificação da base das exportações e aumento de investimentos

- ◆ Incrementar a literacia sobre as oportunidades existentes no APE.
- ◆ Capacitar o Sector Privado associado para dominar os procedimentos de como exporter para UE.

Moçambique e a UE



Incremento no acesso aos mercados preferenciais das MPME's (pelo menos 2/3).

- ◆ Remover as barreiras associadas ao uso do sistema REX e outras conformidades técnicas da UE.
- ◆ Aumentar a estrutura dos novos produtos agrários, industria criativa e cultural e serviços para o mercado da UE.

Abordagem MozExport (1)

“

**A SUA PLATAFORMA
DE INTERACÇÃO
COM O MUNDO”**

MIC - Praça 25 de Junho, nr 300 - Portal:
portaldocomercioexterno.gov.mz



**Incidir sobre Acordos
preferenciais que
permitem**

- ◆ Isenção de direitos aduaneiros e quase isenção de Quotas:
 - ◆ China (98% de todos produtos).
 - ◆ SADC, APE-UE e RUnido (todos produtos excepto armas).
 - ◆ EUA (até 7000 linhas tarifárias)
 - ◆ Índia (Feijões e Ervilhas).
 - ◆ Indonésia.
- ◆ Mobilidade de investimentos, parcerias e importações de bens de capital e intermédios.
- ◆ Acesso por Grandes empresas, MPME's e Cooperativas.



Abordagem MozExport (2)

“

A SUA PLATAFORMA
DE INTERACÇÃO
COM O MUNDO”

MIC - Praça 25 de Junho, nr 300 - Portal:
portaldocomercioexterno.gov.mz



Incidir sobre Acordos preferenciais que permitem

- ◆ Para o acesso ao mercado da China (98% de todos produtos):
 - ◆ Acesso através do link :<https://cifer.singlewindow.cn>.
 - ◆ Criar username e password.
 - ◆ Aceder ao sistema para o pre-registo da empresa, escolhendo o MOZMICDNCE como autoridade competente.
 - ◆ Aceder ao sistema usando o username e password para registo efectivo e solicitar a certificação da empresa pelo MIC.
 - ◆ Finalizar a certificação e submeter às Alfândegas da China (MIC).
 - ◆ Aguardar aprovação pelas alfândegas (25 a 45 dias dependendo do caso).



Abordagem MozExport (3)

“

**A SUA PLATAFORMA
DE INTERACÇÃO
COM O MUNDO”**

MIC - Praça 25 de Junho, nr 300 - Portal:
portaldocomercioexterno.gov.mz



**Incidir sobre Acordos
preferenciais que só
pode-se exportar:**

Através de um Despacho assistido por um Despachante aduaneiro:

- ◆ Ser operador do Comércio Externo (obter no BAÚ).
- ◆ Para acordos preferenciais, ter registo da intenção na DNI para encaminhamento do processo a DGA (certificado de origem).
- ◆ Para acordos não preferenciais obter certificado de origem no ICM (Feijoes a Índia) e CCM para encaminhamento do processo a DGA.
- ◆ Ter/obter Certificação fitossanitária no MADER/Ministério das Pescas).
- ◆ Aprovação pela DGA - desembaraço de mercadoria.



Abordagem MozExport (4)



Plataforma de
Facilitação do
Comércio

- ◆ Para divulgar e disponibilizar informação existente nos Acordos de Parceria Económica combinando:
 - ◆ Estatística comercial.
 - ◆ Mercados de referência para as exportações.
 - ◆ Procedimentos aduaneiros e conformidade técnica.
- ◆ Dinamizada por:
 - ◆ Conferência (por edições).
 - ◆ EXPO (FACIM e Locais).
 - ◆ Oficina MozExport.
 - ◆ Caravana MozExport.
 - ◆ Interação MozExport (B2B, B2G e B2C).
 - ◆ Soluções Digitais.
- ◆ Ligação com instituições do ecossistema do Comércio Externo.

OBRIGADO!



Contacto:
+258 82 199 40 68
Portal:

www.mic.gov.mz <http://portalcomercioexterno.gov.mz>



PROMOVER EXPORTAÇÕES COM
IMPACTO NA BALANÇA COMERCIAL

NEGOCIAR!
FACILITAR E INFORMA
DESENVOLVER!

NEGOCIAR!
FACILITAR E INFORMA
DESENVOLVER!