



MOÇAMBIQUE



PEDRO CARVALHO

Junho.2015





Temas a Abordar

- **Porquê Moçambique**
- **Factores Positivos**
- **Factores Negativos**
- **Factores de Sucesso – Internacionalização**
- **Oportunidades**

Porquê Moçambique

- Crescimento anual de 8%;
- Crescimento acentuado em Maputo, Matola, Beira, Tete, Nampula e Pemba (Palma);
- Porto de Nacala com boas perspectivas de vir a constituir o principal porto de águas profundas da costa oriental de África.
- Relações económicas com os países da SADC (África do Sul, Angola, Botswana, Lesoto, Madagáscar, Malawi, Maurícias, Moçambique, Namíbia, R.D. Congo, Seychelles, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbabwe).
- Acordo, em vigor, para evitar a dupla tributação entre Portugal e Moçambique.
- Boa relação política entre Portugal e Moçambique.
- Língua;



Factores Positivos

- Localização estratégica na África Austral;
- Países da SADC corresponde a 250 milhões de consumidores (20 milhões em MZ);
- Classe média em crescimento com aumento do poder de compra;
- Legislação não exige a formação de parcerias para operar no mercado;
- Legislação não exige rotulagem / etiquetagem específicas do País;
- Facilidade de movimento de capitais;
- Sistema jurídico e regime fiscal semelhantes aos portugueses;
- Forte presença da banca portuguesa no sistema financeiro moçambicano;
- Crescimento significativo da Comunidade Portuguesa;



Factores Negativos

- Mão-de-obra pouco qualificada;
- Custos de logística elevados;
- Elevado grau de informalidade na economia, desvirtuando o mercado e a concorrência;
- Concorrência desleal por parte das empresas que entram no mercado sem cumprir todas as exigências legais;
- • Limites à contratação de mão-de-obra estrangeira em função da dimensão da empresa.

Factores de Sucesso - Internacionalização

- Empresários com Cultura para a Internacionalização;
- Empresa com cultura para a Internacionalização;
- Escolha do País;
- Adaptação à Cultura do País seleccionado;
- Conheça o País;
- Conhecer as pessoas, as potencialidades, o negócio e estratégias de entrada;
- Desenvolver um capital de confiança;
- Adquirir conhecimento e informação adequada sobre potenciais parceiros de negócio;



Oportunidades

- **Bens de Consumo**
 - Produtos Alimentares;
 - Bebidas;
 - Confeções Têxteis;
 - Mobiliário;
- **Turismo**
 - 2.700Km de Costa;
 - Boas condições climáticas;
 - Incentivos ao Investimento;
- **Educação**
 - Editora de Livros;
 - Fornecedores de Material e equipamento escolar;
 - Empresas Formadoras;
- **Sector Primário e Agro-indústria**
 - Agricultura / Pecuária
 - Pescas e Aquacultura
 - Agro-Indústria



Porquê os Meus Produtos ou Serviços?

- **Qualidade;**
- **Preço;**
- **Rotação de Stock;**
- **Capacidade de Partilha de custos com Parceiro Local em acções de Marketing;**
- **Capacidade de Distribuição;**

