



REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE  
Ministério da Indústria e Comércio

# AGOA

Lei de Oportunidades e Crescimento de África

## ESTRATÉGIA NACIONAL DE APROVEITAMENTO DA AGOA: 2018-2025



**ESTRATÉGIA NACIONAL DE  
APROVEITAMENTO DA AGOA  
2018-2025**





Ragendra de Sousa

*O Ministro da Indústria e Comércio*

## Prefácio

As exportações constituem um factor crucial para o desenvolvimento económico dos países pois são fonte de emprego e renda.

O Plano Quinquenal do Governo de Moçambique para o período de 2015 a 2019, estabelece como um dos objectivos estratégicos, promover a industrialização no sentido de aumentar as exportações e modernizar a economia.

O Sistema Generalizado de Preferências e outras iniciativas unilaterais de comércio preferencial, concedidas pelos países desenvolvidos, constituem para os países em vias de desenvolvimento, uma plataforma de acesso aos mercados, e por esta via o aumento e diversificação das exportações.

Neste contexto, um dos veículos de fortalecimento e incremento das exportações de Moçambique, centra-se na Lei do Crescimento e Oportunidades para África (AGOA), uma lei comercial americana que prevê o acesso isento de tarifas alfandegárias e livre de quotas no mercado norte americano, de grande parte de bens produzidos em países qualificados da África Subsaariana (ASS). AGOA entrou em vigor em 2000 e foi recentemente prorrogada até 2025 através da Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AGOA Extension & Enhancement Act- AEEA).

Moçambique reconhece que para melhor capitalizar as oportunidades oferecidas pela AGOA é necessário o uso de instrumentos ou ferramentas de planificação.

A Estratégia Nacional de Aproveitamento da Lei de Crescimento e Oportunidades para África (AGOA) é uma ferramenta que pode ser usada por Moçambique para encorajar o sector privado a exportar os seus produ-

tos para o mercado dos Estados Unidos. As vantagens de Moçambique aproveitar a AGOA são claras: tarifa reduzida ou nula sobre milhares de bens, o que coloca o país em vantagem em comparação com países não elegíveis.

Dentro desta estratégia, o Ministério da Indústria e Comércio destaca medidas que permitem melhorar o conhecimento e a compreensão da AGOA e várias acções que contribuirão para um aumento das exportações no âmbito desta iniciativa. Na estratégia, o Ministério identifica sectores e produtos específicos para exportação, identifica acções de capacitação técnica; recomenda estudos aprofundados para atrair mais investimentos, e prevê acções de disseminação massiva da estratégia para as partes interessadas.

O Ministério utilizará todos os recursos disponíveis através de instituições como a Agência de Promoção de Investimentos e Exportações (APIEX), Instituto de Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) e Instituto Nacional de Normaçoão e Qualidade (INNOQ), para apoiar na implementação e disseminação desta estratégia e garantir que as empresas moçambicanas nos próximos anos tirem o maior proveito da mesma.

Importa referir que no âmbito da implementação da Estratégia Nacional de Aproveitamento da Lei de Crescimento e Oportunidades para África (AGOA), utilizaremos como suporte de apoio para o sucesso da presente estratégia, outros instrumentos de planificação, tais como, a Estratégia Nacional de Exportação, a Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas e a Estratégia para a Melhoria do Ambiente de Negócios.

Estamos cientes, que com o uso de todos os meios e instrumentos ao nosso dispor, e com o apoio dos nossos parceiros, em particular da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), através do Projecto “Facilitando o Ambiente de Negócios Para o Crescimento Económico” (SPEED+), alcançaremos os objectivos preconizados na Estratégia Nacional de Aproveitamento da Lei de Crescimento e Oportunidades para África (AGOA).

O Ministro da Indústria e Comércio  
*Ragendra de Sousa*  
Ragendra de Sousa



# ÍNDICE

Sumário Executivo .....	11
<b>1. Objectivo da Estratégia .....</b>	<b>12</b>
<b>2. Avaliação das exportações de Moçambique .....</b>	<b>13</b>
2.1. Desempenho global das exportações .....	13
2.2. Comércio regional .....	16
2.3. Importações dos eua provenientes de Moçambique .....	17
2.4. Importações dos EUA provenientes de Moçambique ao abrigo do GSP e AGOA.....	18
2.5. Exportações para os eua sem recurso ao estatuto da AGOA .....	20
2.6. Exportações mundiais de Moçambique que seriam elegíveis para a AGOA .....	21
2.7. Resumo das Exportações de Moçambique, Comércio com os EUA e Utilização da AGOA .....	21
<b>3. Desempenho do programa AGOA .....</b>	<b>22</b>
3.1. Principais Conclusões sobre o Desempenho da AGOA até à Presente Data .....	22
3.2. Mudanças na AGOA Resultantes da Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AEEA) de 2015.....	25
a. Prorrogação: .....	25
b. Alteração das Regras de Origem: .....	25
c. Avaliações da Elegibilidade: .....	25
d. Mulher no Desenvolvimento Socioeconómico: .....	25
e. Estratégia de Utilização: .....	25
f. Acordos Comerciais Recíprocos: .....	26
g. Ênfase no Sector da Agricultura: .....	26
3.3. Mecanismos de Apoio dos EUA para os Países da ASS que Pretendam Utilizar a AGOA .....	26
<b>4. Sectores oportunos para o incremento das exportações Moçambicanas no âmbito da AGOA .....</b>	<b>28</b>
4.1. Metodologia de Selecção do sector de exportação .....	28
4.2. Recomendações e fundamentação para o sector alvo .....	30
<b>5. Limitações para as exportações e para os sectores alvo .....</b>	<b>32</b>
5.1. Limitações para o incremento das exportações para os eua com ou sem AGOA .....	32
5.2. Transporte .....	34
5.3. Comércio de trânsito .....	36
5.4. Limitações relativas aos sectores alvo, conforme observado nas entrevistas .....	37
<b>6. Acções estratégicas para um maior aproveitamento da AGOA .....</b>	<b>40</b>
6.1. Acções recomendadas .....	40
<b>7. Apêndices .....</b>	<b>49</b>
Apêndice A. Composição e valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA 2016	
Apêndice B. Lista de produtos de Exportação de Moçambique que são elegíveis para a AGOA	
Apêndice C. Lista de apoio existente para a indústria e exportações Moçambicanas	
Apêndice D: Produtos elegíveis para a AGOA mas não requeridos	

## TABELAS E FIGURAS

Tabela 1. Principais Exportações de Moçambique para a África do Sul 2015 .....	14
Tabela 2. Principais Categorias de Exportação de Moçambique 2016 .....	15
Tabela 3. Mercadorias disponíveis em Moçambique exportadas por parceiros regionais para os EUA .....	17
Tabela 4. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique no Âmbito do GSP e da AGOA 2016 .....	19
Tabela 5. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique que não requereram o estatuto da AGOA, embora sejam elegíveis .....	20
Tabela 6. Exportações de Moçambique para os EUA ao Abrigo da AGOA em Comparação com o Valor das Exportações Globais (2016) .....	28
Tabela 7. Principais Produtos de Importação em Moçambique e AGOA 2016 .....	29
Tabela 8. Apoio Existente aos Sectores Estratégicos de Moçambique .....	30
Tabela 9. Sectores e Produtos Alvo Recomendados .....	31
Tabela 10. Constrangimentos enfrentados pelos exportadores de bens dos sectores alvo .....	38
Tabela 11. Matriz de Acções .....	45
Figura 1. Principais Importadores de Bens Moçambicanos 2016 .....	13
Figura 2. Subdivisão dos Sectores de Exportação 2016 por Percentagem .....	15
Figura 3. Composição das Importações dos EUA Provenientes de Moçambique por Sector de Exportação .....	18
Figura 4. Desempenho Comparativo dos Países em Termos da AGOA .....	24

# ACRÓNIMOS

ADP	Processamento Automático de Dados (Automatic Data Processing)
AEEA	Lei de Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AGOA Extension & Enhancement Act)
AGOA	Lei do Crescimento e Oportunidades para África (African Growth and Opportunity Act)
AIPEX	Agência de Investimento e Promoção de Exportações
ASS	África Subsaariana
CRT	Tubo de Raios Catódicos (Cathode Ray Tube)
CTA	Confederação das Associações Económicas de Moçambique
DTIS	Estudo Diagnóstico da Integração do Comércio (Diagnostic Trade Integration Study)
EIF	Quadro Integrado Reforçado (Enhanced Integrated Framework)
EMAN	Estratégia Melhoria do Ambiente de Negócios
ENDE	Estratégia Nacional de Desenvolvimento
ENE	Estratégia Nacional de Exportação
EPA	Acordos de Parceria Económica (Economic Partnership Agreement)
EUA	Estados Unidos da América
Ex-Im	Exportação-Importação
GAZEDA	Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado
GdM	Governo de Moçambique
GSP	Sistema de Preferências Generalizadas (Generalized System of Preferences)

HTS	Sistema Tarifário Harmonizado (Harmonized Tariff Schedule)
IDE	Investimento Directo Estrangeiro
INNOQ	Instituto Nacional de Normalização e Qualidade
IPEME	Instituto de Promoção das Pequenas e Médias Empresas
ITC	Centro de Comércio Internacional (International Trade Centre)
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
kg	quilograma
LAM	Linhas Aéreas de Moçambique
MIC	Ministério da Indústria e Comércio
mm	milímetro
MTC	Ministério dos Transportes e Comunicações
nesoi	Não Especificado nem Compreendido Noutras Posições (Not Elsewhere Specified Or Included)
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
OPIC	Corporação para Investimentos Privados Internacionais (Overseas Private Investment Corporation)
PARP	Plano de Acção para a Redução da Pobreza
PARPA	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta
PEDSA	Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário
PME	Pequenas e Médias Empresas
SADC	Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (Southern African Development Community)
SATIH	Projecto Centro de Comércio e Investimento da África Austral (Southern Africa Trade and Investment Hub)

TEEN	Terminal Especial de Exportações de Nacala
TRQ	Quota Tarifária (Tariff Rate Quota)
UAL	United Aryan Ltd (exportador de vestuário do Quênia)
UE	União Europeia
USAID	Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (United States Agency for International Development)
USITC	Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos (United States International Trade Commission)
USTDA	Agência de Comércio e Desenvolvimento dos Estados Unidos (United States Trade and Development Agency)
USTR	Representante Comercial dos Estados Unidos (United States Trade Representative)
V	Volt
VF	Empresa americana de vestuário e calçado
W	Watts
ZEE	Zonas Económicas Especiais



## Sumário Executivo

A Lei do Crescimento e Oportunidades para África (AGOA) é uma lei comercial americana que prevê a importação isenta de impostos para bens produzidos em países qualificados da África Subsaariana (ASS). A AGOA entrou em vigor em 2000 e foi recentemente prorrogada até 2025 através da Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AGOA Extension & Enhancement Act - AEEA). Moçambique é elegível para a AGOA desde 2000. Um dos acréscimos à AGOA através da AEEA é uma referência na legislação que indica que os países devem produzir “Estratégias Nacional de Aproveitamento da AGOA” para tirar proveito dos benefícios inerentes. Por conseguinte, esta estratégia destina-se a identificar sectores estratégicos e bens para exportação para os EUA no âmbito da AGOA por parte de Moçambique, com a finalidade de orientar uma maior sensibilização e competências técnicas da AGOA entre os intervenientes públicos e privados relevantes de Moçambique e elaborar um conjunto de acções estratégicas que, se forem implementadas, poderiam ajudar Moçambique a utilizar melhor a AGOA.

Apesar da elegibilidade da AGOA, Moçambique não aproveitou plenamente as isenções preferências. O valor das exportações de Moçambique para os EUA em 2016 situou-se um pouco acima dos \$100 milhões, aproximadamente 3% das exportações totais. Além disso, as exportações no âmbito do programa AGOA foram um pouco mais de US\$ 1 milhão, o que representa menos de 2% das exportações totais para os EUA. Este baixo valor de exportações no âmbito da AGOA é composto por apenas 5 produtos das 80 linhas de produtos que Moçambique exportou para os EUA em 2016. Por último, das pequenas exportações para os EUA, várias categorias de produtos que de outra forma seriam elegíveis para importação isenta de impostos no quadro da AGOA não reivindicaram tais preferências.

Apesar do baixo volume de exportações para os EUA e da fraca utilização da AGOA, Moçambique possui um sector de exportação viável, com pelo menos 20 linhas de produtos que seriam

elegíveis para a AGOA se forem exportadas para os EUA. Desses produtos, vários são altamente solicitados nos Estados Unidos, facto que sugere uma grande oportunidade para Moçambique exportar para os EUA. Através de uma análise rigorosa de 4 níveis das exportações de Moçambique em função da procura dos EUA e da elegibilidade da AGOA, 5 sectores e pelo menos 13 produtos foram identificados como tendo um grande potencial da AGOA, e são alvo de foco nesta estratégia.

Entre as principais oportunidades para Moçambique situa-se a necessidade de colaborar e aproveitar as numerosas formas de recursos dos EUA em apoio à AGOA. Especificamente, o “Centro de Comércio e Investimento da África Austral (SATIH – Southern Africa Trade and Investment Hub)”, financiado pela Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), é um programa totalmente vocacionado para ajudar os países da ASS a se tornarem mais competitivos e a exportarem para os EUA ao abrigo da AGOA. Outra oportunidade importante para Moçambique é buscar oportunidades comerciais regionais, especialmente com o seu maior parceiro comercial, a África do Sul, para desenvolver cadeias de valor regionais para explorar a AGOA. Parecem existir oportunidades imediatas para bens como produtos agro-processados e Algodão Upland.

Esta estratégia inclui 21 recomendações para o incremento da consciencialização em relação à AGOA, a competitividade de sectores específicos e a exploração dos benefícios concedidos aos bens produzidos em Moçambique para o mercado americano. Cada recomendação inclui a identificação de entidades implementadoras, bem como um cronograma recomendado. Como os leitores terão a ocasião de notar, há uma gama de cronogramas de implementação de curto à longo prazo para Moçambique que podem ajudar o país a utilizar melhor a AGOA e aumentar as exportações.



# 1. Objectivo da Estratégia

A Lei do Crescimento e Oportunidades para África (AGOA) é uma Lei Comercial dos Estados Unidos que prevê o acesso preferencial ao mercado americano para países qualificados da África Subsaariana (ASS), alargando a lista de bens elegíveis para importação isenta de impostos para mais de 6.500 itens. A elegibilidade do país para a AGOA baseia-se num conjunto de condições cujo foco incide em questões relacionadas com o Estado de Direito, os direitos humanos e o respeito pelas normas fundamentais do trabalho. A legislação da AGOA foi aprovada pela primeira vez em 2000 e foi reautorizada várias vezes com o objectivo de aumentar a duração dos privilégios, mais recentemente de 2015 a 2025 através da “Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AEEA)”.

Moçambique é elegível para a AGOA desde que a legislação foi aprovada pela primeira vez em 2000 e continua a ser elegível até hoje. Uma das condições da AEEA é que os países da ASS elegíveis produzam “Estratégias de Aproveitamento da AGOA”, que servirão como um roteiro para que os países exportem bens que se qualificam para as preferências isentas de impostos. Em conformidade com a AEEA, o Governo de Moçambique (GdM), liderado pelo Ministério da Indústria e Comércio (MIC) e com o apoio da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional em Moçambique (USAID/Moçambique), desenvolveu esta estratégia.

É importante compreender o fundamento geral da AGOA – permitir aos países da ASS acesso preferencial ao mercado dos EUA, medida que permitiria que esses países investissem, actualizassem e diversificassem as suas exportações, ao mesmo tempo que criam oportunidades para o aumento do emprego e a obtenção de valor de bens produzidos localmente. Até ao momento, apenas uma pequena parte dos 39<sup>1</sup> países da ASS elegíveis para AGOA é que realmente a aprovei-

tu. Há uma série de boas razões para isso, nomeadamente, a falta de competitividade em muitos países, facto que anula o privilégio tarifário isento de impostos concedido a produtos específicos. Também é importante entender que muitos dos bens exportados pelos países da ASS para os EUA não enfrentam nenhuma tarifa. Um exemplo disso é a castanha de caju, que Moçambique exporta regularmente para os EUA, incluindo mais de US\$ 20 milhões em 2016, mas entra nos EUA isento do pagamento de impostos.

Actualmente, Moçambique apresenta um baixo nível de trocas comerciais com os EUA em relação a outros parceiros comerciais. Esta estratégia destina-se, portanto, a: a) identificar os sectores e produtos elegíveis para a AGOA que Moçambique poderia exportar ou aumentar a exportação para os EUA, b) orientar para o incremento da consciencialização e competências técnicas da AGOA entre os intervenientes públicos e privados relevantes de Moçambique e c) elaborar um conjunto de acções estratégicas a curto, médio e longo prazos que, se forem implementadas, poderiam ajudar Moçambique a utilizar melhor a AGOA e a capitalizar o acesso preferencial ao mercado dos EUA.

---

<sup>1</sup> Os países devem se qualificar para a AGOA anualmente. Na altura da elaboração desta estratégia, havia 39 países elegíveis, mas esse número foi maior no passado.



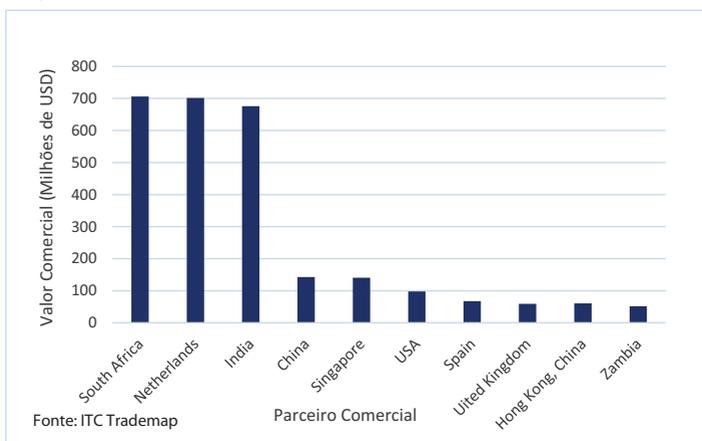
## 2. Avaliação das Exportações de Moçambique

É importante compreender o actual desempenho e as características de exportação de Moçambique, a fim de medir com precisão a capacidade existente, atingir os mercados e impulsionar as relações comerciais existentes com os EUA, incluindo o uso da AGOA. Para tal, esta estratégia emprega uma análise comercial sólida das exportações globais de Moçambique e das exportações para os EUA para identificar os bens e sectores em que o apoio do governo e do sector privado aumentará a utilização da AGOA.

### 2.1. Desempenho Global das Exportações

As exportações de Moçambique para o mundo em 2016 atingiram os US\$ 3,35 biliões. Este valor representa um aumento de 5% em relação a 2015, embora no período de 2012-2016 as exportações globais de Moçambique tenham diminuído em 3%.<sup>2</sup> A Tabela 1 mostra os principais importadores de mercadorias de Moçambique por valor em 2016.

Figura 1. Principais Importadores de Produtos Moçambicanos em 2016



Tal como mostra a figura, os primeiros 3 países de importação são a África do Sul, a Holanda e a Índia. Cada um destes 3 países importaram mais de US\$ 650 milhões em produtos em 2016, ou seja, mais de 60% das exportações totais globalmente. A África do Sul, que partilha uma fronteira com Moçambique, também faz parte do programa de comércio preferencial da Comunidade de Desenvolvimento da

África Austral (SADC) que permite o acesso preferencial aos produtos moçambicanos. Os Países Baixos, na qualidade de países membros da UE, alargam os benefícios isentos de direitos aos produtos moçambicanos no âmbito do Acordo de Parceria Económica (EPA) entre a UE e a SADC. Uma vez que a África do Sul também é um grande exportador para os EUA ao abrigo da AGOA

<sup>2</sup> Trademap: [http://trademap.org/Product\\_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|508||||TOTAL|||2|1|1|2|1|1|1|1|1](http://trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=1|508||||TOTAL|||2|1|1|2|1|1|1|1|1)

+ + GSP (US\$ 2,85 bilhões em 2015), existe a probabilidade de que alguma matéria-prima ou matéria-prima semi-processada que está a ser importada pela África do Sul a partir de Moçambique seja transformada numa alternativa de maior valor agregado para reexportação para o mercado norte-americano e potencialmente ao abrigo da AGOA. Tais exemplos de cadeias de valor regionais no âmbito do esquema da AGOA existem com a cadeia do algodão para vestuário, onde o algodão cultivado localmente é filtrado e transformado em tecido, depois

cortado e confeccionado em vestuário noutros locais em países da ASS.

A Tabela 1 abaixo mostra as principais exportações de bens de Moçambique para a África do Sul. Das 11 principais categorias aqui apresentadas, pelo menos 8 capítulos do Sistema Tarifário Harmonizado (HTS) possuem produtos que se qualificam para a AGOA ou o GSP e actualmente são exportados pela África do Sul para os EUA.

Tabela 1. Principais Exportações de Moçambique para a África do Sul 2015

Capítulo do HTS	Descrição	Elegível à AGOA, S/N	Valor \$1.000
27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; substâncias betuminosas; mineral	S	554.897
22	Bebidas alcoólicas e não alcoólicas e vinagre	S	25.736
24	Tabaco e seus sucedâneos manufacturados	S	22.501
08	Frutas e nozes comestíveis; casca de citrinos ou melões	S	18.527
76	Alumínio e suas obras	S	17.403
67	Penas preparadas e penugem, bem como artigos feitos de penas ou de penugem; flores artificiais; artigos. . .	N	14.177
49	Livros impressos, jornais, fotos e outros produtos da indústria gráfica; manuscritos. . .	N	11.996
84	Máquinas, aparelhos mecânicos, reactores nucleares, caldeiras; seus componentes	S	6.875
07	Vegetais e certas raízes e tubérculos comestíveis	S	4.545
23	Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares; forragem animal preparada	N	4.416
71	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semi-preciosas, metais preciosos, metais folheados	S	2.860

Fonte: ITC TradeMap

Os principais produtos de exportação de Moçambique são matérias-primas e bens industriais, seguidos por produtos agrícolas, principalmente na forma semi-processada. A Tabela 2 identifica as principais categorias de exportação, aspecto que é importante para se entender a prontidão para explorar as vantagens da AGOA. Os principais sectores de exportação de Moçambique são produtos primários, mas as vantagens da AGOA são maiores em bens de valor agregado que estão su-

jeitos a altas tarifas normais. No entanto, a tabela também mostra sectores que são candidatos para produzir bens de maior transformação, nomeadamente os produtos de alumínio, frutas / nozes comestíveis, produtos de madeira e vegetais, raízes e tubérculos comestíveis.



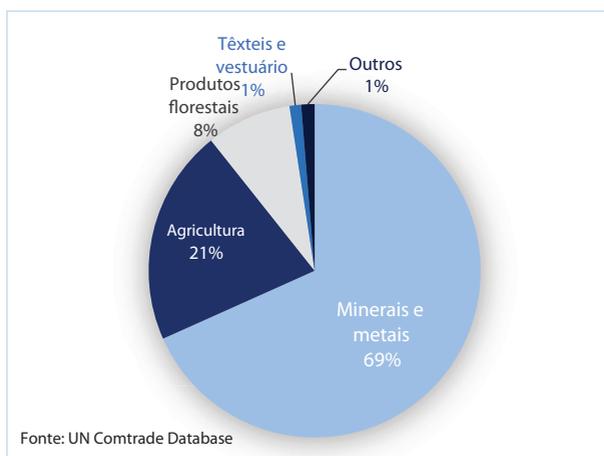
Tabela 2. Principais Categorias de Exportação de Moçambique 2016

Produto	Valor \$ 1.000
Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; substâncias betuminosas; mineral	934.502
Alumínio e seus subprodutos	889.325
Produtos químicos diversos	455.056
Tabaco e seus sucedâneos manufacturados	233.684
Minerais, escórias e cinzas	191.269
Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semipreciosas, metais preciosos, metais folheados	106.193
Produto	Valor \$ 1'000
Navios, barcos e estruturas flutuantes	82.385
Frutas e nozes comestíveis; casca de citrinos ou melões	72.854
Açúcares e produtos de confeitaria	49.109
Peixe e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos	44.401
Vegetais e certas raízes e tubérculos comestíveis	35.229
Madeira e artigos de madeira; carvão de madeira	29.751
Máquinas, aparelhos mecânicos, reactores nucleares, caldeiras; seus componentes	26.961
Bebidas alcoólicas e não alcoólicas e vinagre	26.127
Algodão	21.265
Sementes de oleaginosas e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutas diversas; uso industrial ou medicinal	19.458

Fonte: ITC TradeMap

A Figura 2 apresenta a alocação percentual de cada grupo de sectores:

Figura 2. Subdivisão dos Sectores de Exportação 2016 por Percentagem



## 2.2. COMÉRCIO REGIONAL

O comércio regional oferece uma das melhores opções para aumentar as exportações de Moçambique. Promover um comércio regional mais profundo pode ajudar Moçambique a integrar-se nas cadeias de valor de produção regionais, que podem tirar proveito dos recursos e capacidades da região e podem alimentar as redes globais de produção, incluindo as exportações regionais que se beneficiam das preferências da AGOA. Embora tal não contasse directamente como exportação da AGOA a partir de Moçambique, seria uma exportação, o que, por sua vez, reforçaria o crescimento económico, aumentaria a eficiência e a produtividade, criaria postos de trabalho e reduziria a pobreza em Moçambique. Ao mesmo tempo, contribuiria para fortalecer os sectores de exportação nacionais, começaria a sensibilizar esses sectores em relação aos requisitos do mercado de exportação e, eventualmente, ajudaria a prepará-los para colherem benefícios das preferências da AGOA.

Moçambique pode tirar benefícios e aproveitar a sua moeda desvalorizada e as capacidades que existem para impulsionar um esforço de exportação nacional com um foco particular nas economias regionais. Ao mesmo tempo, resolver os nós de estrangulamento das infra-estruturas e reduzir os custos logísticos constitui uma oportunidade excelente para apoiar o crescimento das exportações. Mitigar os nós de estrangulamento que aumentam os custos que os exportadores incorrerem com a utilização dos portos, caminhos-de-ferro, bem como o pagamento de diversas taxas rodoviárias não oficiais são medidas que podem promover a competitividade e beneficiar os pequenos e médios exportadores, bem como os sectores de exportação não tradicionais.

Contudo, a composição das exportações regionais de Moçambique continua demasiado pequena e concentrada em produtos primários. Conforme mencionado anteriormente, a

África do Sul é o maior destino das exportações de Moçambique. A África do Sul também é um grande exportador para os EUA no âmbito da AGOA + GSP (US\$ 2,85 biliões em 2015), pelo que existe a probabilidade de que alguma matéria-prima ou matéria-prima semi-processada que está a ser importada pela África do Sul de Moçambique seja transformada numa alternativa de maior valor agregado para reexportação para o mercado norte-americano e potencialmente ao abrigo da AGOA. Tais exemplos de cadeias de valor regionais no âmbito do esquema AGOA existem com a cadeia do algodão para vestuário, onde o algodão cultivado localmente é filtrado e transformado em tecido, depois cortado e confeccionado em vestuário noutros países da ASS.

Uma avaliação do comércio com outros países vizinhos<sup>3</sup> (excluindo a África do Sul, pois este país já foi analisado acima) mostra que as exportações de Moçambique estão, de novo, concentradas em bens ou serviços industriais de baixo valor agregado. Isto confirma que fora de algumas exportações para a África do Sul, Moçambique provavelmente não exporta bens para países vizinhos para uso específico como inputs para encaminhar as exportações para os EUA ou ao abrigo da AGOA. Em 2016, o Zimbabwe importou de Moçambique mercadorias de valor superior a US\$ 45 milhões; no entanto, 68% de todas as importações eram serviços de energia e as exportações remanescentes são constituídas por inúmeras categorias de produtos industriais (alumínio, ferro) ou bens que serão consumidos no Zimbabwe (arroz, trigo, fertilizantes). maduras com os EUA em relação a Moçambique<sup>4</sup>. Os bens específicos e os países que exportam esses produtos para os EUA são demonstrados na tabela a seguir.

<sup>3</sup> Todos os dados sobre o comércio foram extraídos do TradeMap ([www.trademap.org](http://www.trademap.org))

<sup>4</sup> Esta afirmação é feita com base na análise do comércio e não em dados empíricos ou em contribuições das empresas que trabalham com os produtos identificados.



Tabela 3. Mercadorias disponíveis em Moçambique exportadas por parceiros regionais para os EUA

Parceiro Comercial Regional <sup>5</sup>	Produtos exportados para os EUA isentos de direitos <sup>6</sup>
Malawi	Macadâmia, nozes, tabaco, feijão boer
Zâmbia	Pedras semipreciosas
Zimbabwe	Chá, pimenta, tabaco
Tanzania	Pedras semi-preciosas, caju, chá, produtos de madeira
Etiópia	Sementes de gergelim, chá, pedras semi-preciosas, ervilhas / feijões secos

A falta de capacidade de transformação significa que Moçambique não consegue obter os melhores benefícios da AGOA. Contudo, as matérias-primas, como o algodão e a fruta, são utilizadas como inputs em produtos elegíveis para a AGOA, mas Moçambique não tem acesso directo ao mercado para esses produtos na forma de matéria-prima. Como parte da sua estratégia, Moçambique pode apoiar cadeias de valor regionais da AGOA promovendo parcerias comerciais com os actuais parceiros comerciais, como a África do Sul, a Tanzania e a Zâmbia, para produtos como o Algodão Upland, feijão boer, nozes e frutas. O foco na redução das barreiras transfronteiriças, em particular as barreiras não tarifárias, bem como o cumprimento dos requisitos do mercado local, nomeadamente os requisitos SPS e TBT, são medidas que podem contribuir para impulsionar as exportações moçambicanas a nível regional. Os parceiros regionais com capacidade industrial para processar e transformar produtos também possuem volume, relações e ligações de transporte instaladas para atender o mercado dos EUA que Moçambique não tem. Como parte da sua estratégia, Moçambique pode apoiar as ligações comerciais regionais para os produtores de bens elegíveis para a AGOA, a fim de impulsionar o comércio regional e criar cadeias de valor regionais para abastecer o mercado dos

EUA. Os sectores prioritários para ligações incluem o algodão (HTS código 52) e feijões secos (código HTS 07).

### 2.3. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique

De acordo com a Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos (USITC), as exportações de Moçambique para os EUA em 2016 foram avaliadas em US\$ 110.893.000, um aumento em relação a 2014 e 2015. No que diz respeito ao resto do mundo, este valor representa aproximadamente 3% do total das exportações. No entanto, os níveis de exportação para os EUA historicamente têm sido inferiores a US\$ 100 milhões desde 2000 (altura em que a AGOA foi implementada).

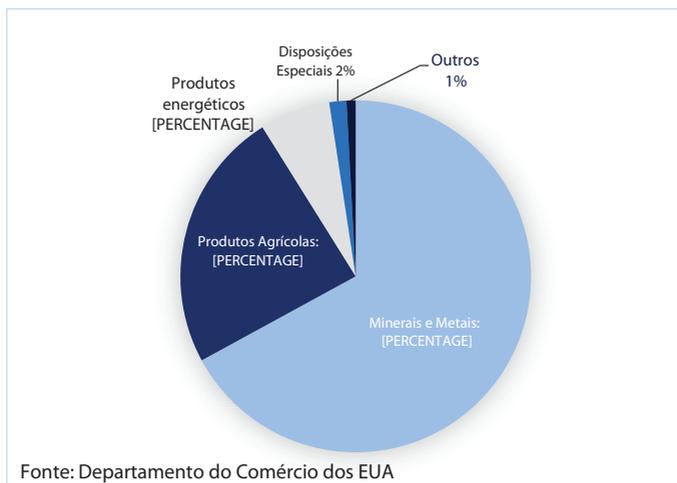
A composição e o valor das importações dos EUA provenientes de Moçambique em 2016 podem ser vistos no Apêndice 1. Embora não existissem exportações que predominassem em termos de percentagem do valor total, as exportações estiveram largamente concentradas em “minérios de titânio” e noutras commodities brutas ou de pouco valor. Houve um total de 80 posições pautais importadas pelos EUA. A concentração de exportações é limitada, demonstrada na Figura 3:

<sup>5</sup> O Botswana não está incluído nesta tabela devido à inexistência de comércio para os EUA de bens disponíveis em Moçambique.

<sup>6</sup> “Duty-free” refere-se a mercadorias importadas ao abrigo da AGOA, GSP ou as que não enfrentam o pagamento de direitos normais após a importação.



Figura 3. Composição das Importações dos EUA Provenientes de Moçambique por Sector de Exportação



Na representação sectorial do total das exportações de Moçambique para os EUA em 2016, “minerais e metais”, combinados com “produtos relacionados com a energia”, constituem a maior percentagem – 73%. Estas exportações são, na sua maioria, em bruto, sem muito valor agregado em Moçambique. O sector agrícola representa cerca de um quarto do total das exportações para os EUA e inclui alguns produtos semi-processados. Como já foi mencionado, este grande peso de produtos primários no sector de exportação impede Moçambique de explorar os benefícios mais significativos que são proporcionados pela AGOA, mas também revela onde os fluxos comerciais existentes entre Moçambique e os EUA podem ser desenvolvidos ou alavancados em maiores oportunidades tanto para o comércio regional como para um eventual investimento na indústria.

## 2.4. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique ao Abrigo do GSP e AGOA

Em 2016, os EUA importaram aproximadamente US\$ 1,23 milhão em bens no âmbito do programa AGOA (Tabela 3). Este valor representa menos de 2% do total das exportações para os EUA, facto que sugere que Moçambique não está a utilizar activamente o programa AGOA. Contudo, outros produtos provenientes de Moçambique são importados no âmbito do programa GSP para beneficiarem das preferências isentas de direitos, pelo que não precisam ser importados no âmbito da AGOA. Quando combinadas, as importações da AGOA + GSP totalizaram US\$ 19,277 milhões em 2016, o que representa aproximadamente 18% do total das exportações de Moçambique para os EUA.



Tabela 4. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique no Âmbito do GSP e da AGOA  
2016

Código HTS	Programa de Importações	2016
		Em 1.000 Dólares
01063901 Pássaros vivos, com excepção de aves de capoeira, aves de rapina ou psitacídeos	GSP	29
07133340 Feijão manteiga seco, incluindo feijão de ervilha branca, sem casca, se tiver entrado de 1 de Setembro a 30 de Abril ou retirado para consumo a qualquer momento	AGOA	18
08026200 Nozes de macadâmia, sem casca	AGOA	228
20081145 Amendoim, preparado ou conservado, nesoi, sujeito a ad. EUA nota 2 ao cap. 12, não GN15	AGOA	4
24012083 Tabaco, parcial ou totalmente em rama / destalado, debulhado ou processado de forma semelhante, não de folha de charuto, não oriental ou turco, não para cigarro	AGOA	54
44201000 Estatuetas de madeira e outros ornamentos de madeira	GSP	6
76051100 Alumínio (excepto liga), cabo, com uma dimensão máxima transversal superior a 7 mm	GSP	5.098
76051100 Alumínio (excepto liga), cabo, com uma dimensão máxima transversal superior a 7 mm	AGOA	1.166
76141010 Alumínio, cabos entrançados de alumínio, cabos e semelhantes com núcleo de aço, não isolados eletricamente, não equipados com acessórios e não transformados em artigos	GSP	2.263
78019100 Chumbo (excluindo chumbo refinado), contendo, em peso, o antimónio como o outro elemento principal, em bruto	GSP	351
<b>Total</b>		<b>19.277</b>

Fonte: USITC

Tal como a tabela demonstra, apenas 11 códigos HTS, sendo que somente 5 deles fizeram uso do estatuto AGOA, são importados no âmbito do programa AGOA ou GSP, em comparação com 80 códigos HTS reais exportados por Moçambique para os EUA em 2016 (14% das posições pautais). De todas as posições pautais que participaram no programa GSP ou AGOA, os pro-

ductos estavam predominantemente concentrados em materiais industriais, tais como açúcar bruto (GSP, US\$ 10,06 milhões), cabo de alumínio (GSP \$7,5 milhões, AGOA \$ 1,17 milhão) e chumbo (GSP \$ 351.000). A tabela mostra claramente o uso do programa GSP, enquanto a AGOA não está a ser actualmente utilizada de forma significativa.



## 2.5. Exportações para os EUA sem Recurso ao Estatuto da AGOA

Uma análise das importações dos EUA provenientes de Moçambique referentes ao período 2012-2016 revelou duas constatações principais: a primeira é que existem vários produtos em que Moçambique poderia ter requerido as suas exportações no âmbito do programa AGOA, mas não o fez. Moçambique não requereu o estatuto AGOA em produtos com um valor comercial total de \$13.694.000 no período de 5 anos examinado. As categorias específicas para tal são apresentadas no gráfico abaixo no nível HTS2. Os dados do nível HTS8 também estão disponíveis para a mesma análise, mas não são aqui apresentados devido a limitações de espaço.

A segunda constatação é que entre esses produtos existem alguns que têm um potencial

de crescimento de exportação promissor no comércio com os EUA no âmbito do programa AGOA. A tabela mostra que existe uma procura americana significativa de todos os produtos constantes da lista<sup>7</sup>. Por exemplo, em 2015 Moçambique exportou conversores estáticos (85044095) para os EUA no valor de \$253.000 e em 2013 exportou tabaco no valor de \$2.874.000 (24012083). Também se registaram exportações de chumbo no valor de \$700.000 (78019100) em 2016, numa categoria HS8 diferente da categoria de chumbo exportada no âmbito do GSP. Estes são todos produtos com potencial de acréscimo de valor e já foram exportados para os EUA por outros países com volumes de comércio relativamente significativos.

Tabela 5. Importações dos EUA Provenientes de Moçambique que não requereram o estatuto da AGOA, embora sejam elegíveis

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
'85	Máquinas e equipamentos eléctricos e respectivos componentes; gravadores e reprodutores de som, televisão...	335.969.768	-	73	75	315	72
'84	Máquinas, aparelhos mecânicos, reactores nucleares, caldeiras; seus componentes	315.445.771	-	9	50	52	67
'87	Veículos, excepto material ferroviário ou de eléctricos e suas peças e acessórios	285.008.239	92	34	24	14	4
'27	Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; substâncias betuminosas; mineral...	163.420.307	-	-	-	-	8.599

<sup>7</sup> Os produtos que Moçambique requereu no âmbito do programa AGOA devem ser considerados separadamente



'90	Instrumentos ópticos, fotográficos, cinematográficos, de medição, verificação, precisão, médicos ou cirúrgicos...	80.825.523	-	4	-	10	73
'71	Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semi-preciosas, metais preciosos, metais folheados...	67.291.674	13	58	16	24	286
'94	Mobiliária; roupa de cama, colchões, suportes para colchões, almofadas e mobiliário estofado semelhante ...	63.144.330	-	-	-	-	11
'44	Madeira e artigos de madeira; carvão de madeira	19.537.912	79	2.880	44	-	-
'81	Outros metais básicos; cerâmicas e suas obras	2.181.024	-	-	-	-	16
'78	Chumbo e respectivas obras	1.114.962	-	-	-	-	700
<b>TOTAL</b>			<b>184</b>	<b>3.058</b>	<b>209</b>	<b>415</b>	<b>9.828</b>
<i>*Todos os valores em milhares</i>							

## 2.6. Exportações Mundiais de Moçambique que seriam elegíveis para a AGOA

Embora se tenha indicado anteriormente que havia exportações para os EUA que são elegíveis para a AGOA e essa preferência não esteja a ser utilizada, também existem mercadorias exportadas por Moçambique com elegibilidade para a AGOA que não são exportadas para os EUA. Ao analisar as posições pautais exportadas por Moçambique a nível mundial, pelo menos 19 são de mercadorias que se qualificariam para a AGOA. Todavia, é importante registar que o sector de vestuário, em relação ao qual Moçambique apenas exportou \$1,16 milhão a nível mundial em 2016, goza de benefícios tarifários ao abrigo da AGOA, pelo que deve ser considerado como uma exportação para o mercado dos EUA, elevando o número total de códigos HTS elegíveis para 20. Estes 20 códigos HTS podem ser encontrados no Apêndice B. Contudo, alguns bens dignos de registo são o tabaco (mais de \$250 milhões exportados em 2016), rubis, safiras e esmeraldas (mais de

\$110 milhões exportados em 2016) e vários produtos agrícolas processados, muitos dos quais renderam entre \$5-15 milhões em exportações em 2016.

## 2.7. Resumo das Exportações de Moçambique, Comércio com os EUA e utilização da AGOA

Os dados apresentados acima revelam muito sobre o desempenho de Moçambique em termos de exportações e de utilização da AGOA. Em primeiro lugar, e relativamente a outros mercados, os EUA constituem um mercado pequeno para as exportações moçambicanas (aproximadamente 3% do total) e que as exportações deste país são essencialmente direccionadas a 3 mercados, que representam mais de 60% do total das exportações. Além disso, a forma dos produtos exportados, na sua maioria em matéria-prima ou semi-processados, não são o tipo de bens que gozam dos benefícios tarifários mais significativos no âmbito da AGOA (relativamente a bens com



valor agregado significativo como malas ou veículos motorizados). No entanto, existem evidências suficientes de que Moçambique está actualmente a exportar uma série de bens elegíveis para a AGOA (20) a nível mundial que não são exportados para os EUA, mas poderiam ser.

No que diz respeito às trocas comerciais existentes com os EUA, os bens que se qualificam para a AGOA representam menos de 2% do valor total das exportações para os EUA. De todas as exportações provenientes de Moçambique para os EUA, apenas 18% para os EUA são feitas ao abrigo do GSP e do programa de preferências da AGOA e esse comércio é constituído apenas por 11 produtos. Esta é uma parte pequena (14%) das 80 posições pautais exportadas para os EUA em 2016. Além disso, existem evidências de bens elegíveis para a AGOA estarem a ser importados pelos EUA sem se requerer a preferência, quando tal devia suceder. Com estas medidas, poder-se-á concluir que neste momento, a AGOA está a ser subutilizada por Moçambique. Contudo, Moçambique tem o potencial imediato de aumentar a utilização da AGOA garantindo a rotulagem correcta dos códigos HTS dos produtos, assim como garantindo que as exportações sejam acompanhadas por documentação correcta. A curto prazo, o mercado dos EUA consegue absorver um maior volume das actuais exportações de Moçambique elegíveis para a AGOA e GSP.

O sucesso no aumento das exportações dependerá, em grande medida, das relações comerciais desenvolvidas entre as empresas nos seus respectivos países, assim como do maior conhecimento por parte do sector privado sobre as oportunidades para se atingir o mercado dos EUA relativamente aos bens já exportados para outros países. Os dados indicam que apesar da existência da AGOA há 16 anos, Moçambique não beneficiou do desenvolvimento dos sectores comerciais que atendem exclusivamente o mercado dos EUA, como aconteceu com os outros países da ASS (ver o Capítulo 3 a seguir). Além disso, con-

siderando que a actual composição das exportações é dominada por matérias-primas e bens semi-processados, a utilização da AGOA a curto prazo deve também tomar em consideração as oportunidades de comércio regional, procurando “integrar” os produtos moçambicanos nas cadeias de valor regionais dos outros parceiros comerciais com elegibilidade para a AGOA, como é o caso da África do Sul.

## 3. Desempenho do Programa AGOA

### 3.1. Principais Conclusões sobre o Desempenho da AGOA até à presente data

Desde a implementação da AGOA em 2000 que se têm registado histórias de sucesso, designadamente o crescimento dos sectores do vestuário em países como o Lesoto, o Quênia e Madagáscar, produtos de couro da Etiópia, viaturas da África do Sul e o desenvolvimento de vários produtos alimentares e outras horticulturas de valor acrescentado. De uma maneira geral, as trocas comerciais entre os EUA e os países da ASS aumentaram significativamente em resultado da AGOA. No que diz respeito à Estratégia Nacional de Aproveitamento da AGOA de Moçambique, são de registar dois factores fundamentais que explicam a razão do sucesso dos países:

1. As maiores vantagens da AGOA (benefícios tarifários) encontram-se em produtos de alto valor: os benefícios tarifários mais significativos são concedidos aos produtos de grande transformação e valor acrescentado, nomeadamente automóveis, vestuário ou produtos de couro, tais como sapatos e bolsas femininas (bens não petrolíferos). Em média, os bens destas categorias enfrentam impostos normais que variam de 10-25%, o suficiente para incentivar os produtores e importado-



res a procurarem benefícios tarifários por produzirem em países da ASS relativamente aos países que não gozam de preferências comerciais. Os países com a capacidade de produzir tais bens beneficiaram da AGOA em termos de aumento de exportações e de atracção de investimento estrangeiro. Estes países também conseguiram usar a AGOA para desenvolver a sua indústria ligeira. Os dados comerciais apresentados no Capítulo 2 confirmam que Moçambique possui uma capacidade limitada de exportar produtos de valor acrescentado. Por conseguinte, esta estratégia destaca a necessidade de atrair o investimento na indústria manufactureira e direccionar os bens que têm potencial de maior transformação.

**Investimento em Vestuário da AGOA:** a UAL é um exportador queniano de vestuário importante para os EUA e foi certificado por várias grandes cadeias de retalho dos EUA, nomeadamente a Levi Strauss & Co e a VF Corporation. Em 2004, um ano antes da USAID ter patrocinado a UAL na sua primeira exposição comercial americana, as vendas anuais da UAL foram de \$13,4 milhões. Neste momento, as suas vendas anuais são quase de \$50 milhões.

Em resposta à prorrogação da AGOA por mais 10 anos, a UAL está a investir em novas máquinas e a aumentar a sua capacidade de produção para exportação. A expansão significa mais emprego para os quenianos. Actualmente, a UAL emprega 8.000 quenianos. A média de idades é de 25 anos; 80% são mulheres. A UAL prevê empregar perto de 10.000 quenianos, que é um número significativo num país que apresenta uma taxa de desemprego estimada em 40%. Fonte: AGOA.gov

2. Países que servem de “plataformas de exportação” que utilizam a AGOA correctamente: Vários países fizeram um esforço directo no sentido de criar condições para servir de “plataforma de ex-

portação”, convidando o investimento estrangeiro ou criando zonas económicas especiais e parques industriais com a finalidade de facilitar a indústria de exportação. Os sucessos mais visíveis registaram-se nos sectores de vestuário e de veículos automóveis. A título de exemplo, quase 62% das exportações do Quênia para os EUA são de vestuário (ver a caixa). Cerca de 25% das exportações da Etiópia para os EUA são de vestuário e produtos de couro, qualificando-se para a AGOA, enquanto perto de 25% das exportações da África do Sul (\$1,6 biliões) são veículos automóveis fabricados especificamente para o mercado dos EUA ao abrigo da AGOA.

Existem evidências suficientes de que Moçambique pode atrair o investimento directo estrangeiro (IDE). Moçambique é o terceiro país de destino do IDE na África Austral. O acesso do país ao mar constitui uma vantagem significativa comparativamente aos seus vizinhos sem litoral. Moçambique registou um IDE constante nos últimos anos, em particular desde 2011, atingindo mais de \$6 biliões em 2013 e mais de \$4,9 biliões em 2014. Todavia, em 2015 o IDE reduziu significativamente, atingindo apenas \$1,3 biliões.<sup>8</sup> No caso da AGOA, os benefícios de isenção de direitos situam-se entre os principais atractivos aos investidores estrangeiros que procuram satisfazer o mercado dos EUA. Os interesses secundários dizem essencialmente respeito ao acesso às matérias-primas e outra logística (como o porto da Beira) e os dados apresentados no Capítulo 2 fundamentam a noção de que Moçambique possui matérias-primas suficientes em certos sectores e necessita de investimento estrangeiro para agregar valor nesses sectores. Existe uma necessidade imediata de integrar o s benefícios da AGOA na proposta de valor mais ampla do IDE para Moçambique.

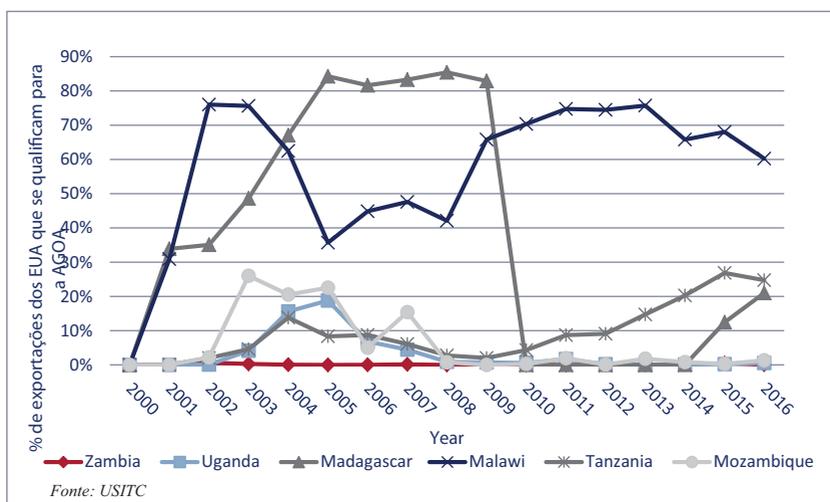
<sup>8</sup> Santander Bank: [https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/Mozambique/investing-3?actualiser\\_id\\_banque=oui&id\\_banque=1](https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/Mozambique/investing-3?actualiser_id_banque=oui&id_banque=1)

A Figura 4 ilustra o desempenho comparativo de alguns países<sup>9</sup> em termos de exportações para os EUA, bem como a percentagem dessas exportações que são importadas ao abrigo da AGOA. A medição dos níveis de utilização da AGOA nos últimos 16 anos mostra que o Malawi utilizou devidamente e de forma constante a AGOA desde o início. Madagáscar teve um desempenho muito bom, sendo até melhor que o do Malawi até 2009. Moçambique apresenta taxas muito baixas de utilização da AGOA comparativamente a estes outros países. Ao mesmo tempo, nota-se que

estes países ainda apresentam contextos muito diferentes, pelo que as razões da fraca utilização dependem das estruturas da economia e dos padrões comerciais.

Está claro a partir da figura adiante que a utilização da AGOA por Moçambique reduziu significativamente depois de 2008 e não melhorou até à presente data. Entretanto, embora outras economias também tenham um desempenho misto, aumentaram a utilização da AGOA ultimamente ou mantiveram-se razoavelmente próximo dos níveis históricos.

Figura 4. Desempenho Comparativo dos Países em Termos da AGOA



<sup>9</sup> Países que podem ser equiparáveis a Moçambique em termos de geografia, economia e nível de desenvolvimento.



### 3.2. Mudanças na AGOA Resultantes da Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA (AEEA) de 2015

Conforme foi acima mencionado, a legislação inicial sobre a AGOA de 2000 foi reautorizada de modo a prorrogar a duração ou alterada para permitir a inclusão de novos termos e condições. A recente reautorização, transformada em lei dos EUA por assinatura do Presidente Obama a 29 de Junho de 2015 no âmbito da “Lei do Desenvolvimento e Fortalecimento da AGOA” (AEEA), tem acréscimos importantes:

#### a. Prorrogação:

A Reautorização da AGOA prorroga o programa por dez anos, isto é, até 30 de Setembro de 2025. Esta é uma prorrogação a longo prazo destinada a aliviar a pressão sobre os investidores, produtores e operadores do comércio, devido às prorrogações de curta duração e ao processo de renovação incerto. A prorrogação também inclui a continuação do programa de tecidos de terceiros países pelo mesmo período, o qual é muito favorável, tendo em mente que uma parte considerável da utilização da AGOA por parte de países da África Subsaariana foi no sector têxtil e de vestuário.

#### b. Alteração das Regras de Origem:

As Regras de Origem são alargadas de modo a permitir aos países da AGOA a flexibilidade de combinar inputs para satisfazer as Regras de Origem de produtos elegíveis para a AGOA. Isto também promove uma maior acumulação entre os beneficiários da AGOA e apoia a integração regional.

#### c. Avaliações da Elegibilidade:

As avaliações anuais dos beneficiários estão descritas com maior clareza, incluindo os prazos; são introduzidas

avaliações fora do ciclo; é introduzida uma certa flexibilidade para as avaliações. As disposições da AEEA estabelecem o aviso prévio para um país cuja elegibilidade esteja em causa. Além da avaliação anual existente e o pedido de comentários públicos sobre se os países beneficiários satisfazem os critérios de elegibilidade, agora é possível o Presidente iniciar também avaliações “fora do ciclo”. A AEEA confere ao Governo dos EUA uma maior flexibilidade para lidar com os países beneficiários, caso a sua elegibilidade esteja em causa. A Reautorização também oferece ao Governo dos EUA uma forma mais direccionada de penalizar as infracções pela possibilidade de alterar as restrições em termos de isenção de direitos e quotas com base nos segmentos da sociedade que trabalham em determinados sectores.

#### d. Mulher no Desenvolvimento Socioeconómico:

A AEEA destaca a mulher na força de trabalho, bem como o papel que desempenha no desenvolvimento da África Subsaariana.

#### e. Estratégia Nacional de Aproveitamento da AGOA:

Com a reautorização da AGOA, os países participantes devem elaborar e publicar “estratégias nacionais de aproveitamento da AGOA”. As estratégias devem propor sectores em que os países apresentam um grande potencial para serem competitivos, bem como um roteiro para tirarem proveito deste potencial. Também deverão discutir como promover as pequenas empresas e o empreendedorismo; uma abor-



dagem para eliminar os obstáculos ao comércio regional e um plano para promover a implementação do Acordo de Facilitação do Comércio da Organização Mundial do Comércio (OMC). O USTR também deve submeter um relatório de utilização da AGOA ao Congresso de dois em dois anos.

#### **f. Acordos Comerciais Recíprocos:**

Embora a AGOA seja um acordo não recíproco que prevê benefícios de isenção de direitos à África Subsaariana, os EUA gostariam de eventualmente estabelecer acordos de comércio livre bilaterais ou regionais. É expectativa dos EUA que quando o prazo da Reautorização da AGOA expirar, seriam negociados acordos de comércio livre mutuamente benéficos e celebrados com a África Subsaariana.

#### **g. Ênfase no Sector da Agricultura:**

A Reautorização da AGOA destaca a assistência técnica ao sector da agricultura para a África Subsaariana, uma vez que este sector representa a maior percentagem da força de trabalho geral da região, em particular trabalhadores do sexo feminino. A legislação da AEEA revela o número de países que podem receber apoio americano em termos de capacitação na área do comércio. A legislação também recomenda que o Departamento da Agricultura aumente o número de pessoal do Foreign Agricultural Service para 30, que é designado para apoiar os programas de capacitação. Estas actividades serão coordenadas com as do sector da Agricultura do Governo dos EUA na África Subsaariana.

### **3.3. Mecanismos de apoio dos EUA para os Países da ASS que pretendam utilizar a AGOA**

Além das preferências comerciais concedidas através da AGOA, várias agências dos EUA oferecem assistência e apoio à empresas nos EUA e nos países da ASS. Em alguns casos, o apoio pode permitir a uma empresa dos EUA fazer negócios ou investir num país da ASS. Noutros casos, a agência dos EUA presta apoio directo através da agência de financiamento ou de assistência técnica ao país parceiro da ASS ou até a empresas que residam nesse país parceiro que pretenda fazer negócios com empresas dos EUA. A seguir são apresentados alguns exemplos:

#### **A. Overseas Private Investment Corporation (OPIC) – A OPIC é**

uma instituição de financiamento ao desenvolvimento dos EUA que apoia o sector privado dos EUA para investir nos países em desenvolvimento através de garantias de crédito e de seguro de risco político. Através da OPIC, as empresas dos EUA podem obter financiamento para desenvolver grandes projectos em África, designadamente nas áreas de infra-estrutura e indústria.

#### **B. US Trade and Development Agency (USTDA) – A USTDA financia**

e tem o mandato de capacitação na área do comércio como parte da sua missão de apoiar políticas comerciais prioritárias do Governo dos EUA. A USTDA é relevante para projectos de infra-estrutura, incluindo o financiamento de estudos de viabilidade.

#### **C. Export-Import Bank (Ex-Im Bank) – O Ex-Im Bank é a agência de**

crédito à exportação dos EUA e tem a obrigação de prestar assistência a países beneficiários da AGOA através da sua oferta de serviços de financiamento ao comércio. O Ex-Im pode disponibilizar recursos às empresas dos EUA para ex-



portarem bens de capital para a indústria em África, por exemplo, ajudando as empresas americanas a disponibilizar termos de crédito a importadores africanos. Além disso, os importadores americanos podem ter acesso a financiamento para importar bens de África.

**D. United States Trade Representative (USTR)** – O Assistente do USTR para África desempenha as funções de ponto de contacto oficial principal entre os EUA e os países da AGOA.

**E. US Foreign Commercial Service (CS)** – Os funcionários do CS estão baseados na ASS para atenderem às necessidades das empresas americanas que pretendam fazer negócios na ASS. Em 2012, 5 destes funcionários foram colocados na ASS, 3 na África do Sul, um no Quênia e um na Nigéria.

**F. Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID)** – A USAID financia os esforços de capacitação na área do comércio nos países da AGOA através de 3 Centros Africanos de Comércio baseados no Gana, Quênia e África do Sul. O “Centro de Comércio e Investimento da África Austral (SATIH)”<sup>10</sup> serve Moçambique e constitui um recurso significativo para as empresas e o sector público de Moçambique. Alguns exemplos do apoio do SATIH são a informação regulamentar sobre a AGOA e o mercado dos EUA em termos gerais, o apoio a ligações empresariais através de actividades como feiras comerciais nos EUA e na região da África Austral, a capacitação em matérias como embalagens, normas e marketing de produtos para os EUA e algumas facilidades para ajudar a financiar ou a encaminhar os exportadores para fontes de financiamento.

**G. Website AGOA.gov:** Este website é financiado por privados mas é um excelente recurso para informações e dados relacionados com a AGOA. Os leitores podem encontrar Estratégias Nacionais de Aproveitamento da AGOA de outros países, bem como relatórios e estudos sobre temas como regulamentos sobre vestuário, investimento estrangeiro para efeitos da AGOA, informação sobre tarifas e elegibilidade de mercadorias para beneficiarem da AGOA.

**H. United States International Trade Commission (USITC):** Esta organização possui a base de dados mais detalhada baseada na internet sobre as importações e exportações dos EUA. Para a AGOA, a USITC prepara relatórios que fazem o acompanhamento das importações no âmbito da AGOA, bem como relatórios narrativos que discutem questões relacionadas com a AGOA, tais como regulamentos técnicos ou relatórios de progresso sobre a sua utilização ([www.usitc.gov](http://www.usitc.gov)).

---

<sup>10</sup> [www.satradehub.org](http://www.satradehub.org)



## 4. Sectores oportunos para o Incremento das Exportações Moçambicanas no Âmbito da AGOA

### 4.1. Metodologia de Selecção do Sector de Exportação

Para identificar os sectores de oportunidade para a Estratégia, a equipa levou a cabo uma análise do comércio a quatro níveis. O primeiro nível de análise foi a avaliação do desempenho global das exportações de Moçambique, com vista a identificar as posições pautais elegíveis para a AGOA (apresentadas no Apêndice B). A intenção era identificar sectores de exportação desenvolvidos e onde existe uma massa crítica de exportações, aspecto que é considerado importante quando se pretende atingir o mercado dos EUA. Estas exportações foram revistas em baixa para um nível de pelo menos \$2 milhões em exportações, medido a nível de 8 dígitos do HTS.

Esta análise resultou em 20 posições pautais actualmente exportadas por Moçambique para o mundo, incluindo algumas exportadas para os EUA e que são também elegíveis para a AGOA. Estas posições pautais eram, de

uma maneira geral, constituídas por artigos de Alumínio, Tabaco e substitutos do tabaco manufacturados, pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semi-preciosas, metais preciosos, metais folheados, fruta e nozes comestíveis, casca de citrinos ou melões; açúcares e produtos de confeitaria, vegetais e certas raízes e tubérculos comestíveis, madeira e artigos de madeira; carvão de madeira e máquinas, aparelhos mecânicos, reactores nucleares, caldeiras; seus componentes. Estes sectores, assim como o subconjunto de bens produzidos nestes sectores, foram aumentados a curto prazo onde existem oportunidades de utilização da AGOA.

O segundo nível da análise traduziu-se em comparar as actuais exportações de Moçambique para os EUA ao abrigo da AGOA com as exportações mundiais, de modo a confirmar as exportações que poderiam ser aumentadas em termos de volume. A Tabela 5 mostra os valores das importações da AGOA para os EUA provenientes de Moçambique, bem como o valor desses mesmos bens exportados por Moçambique.

Tabela 6. Exportações de Moçambique para os EUA ao Abrigo da AGOA em Comparação com o Valor das Exportações Globais (2016)

Código HTS	Valor das Importações dos EUA 2016 \$1.000	Valor das Exportações Globais 2016 \$1.000
07133340 (Feijão Manteiga)	18	29.609
24012083 (Tabaco)	54	28.424
08026200 (Macadâmia)	228	19.119
76051100 (Cabos de Alumínio)	1.166	10.060
20081145 (Amendoim)	4	8.599

Fonte: USITC e Estatísticas da UN Comtrade



Os dados sugerem que existe um volume de produção para se exportar potencialmente mais para os EUA. Além disso, análises de dados levadas a cabo no Capítulo 2 sugerem que algumas posições pautais não estavam a ser importadas para os EUA ao abrigo dos programas AGOA ou GSP apesar da elegibilidade. Tais incluem produtos de Chumbo (HTS Capítulo 78, Tarifa Normal 2,5%) e algumas categorias de metais preciosos (HTS Capítulo 71, Tarifa Normal 5,5%). O açúcar em bruto (HTS Capítulo 17) está sujeito a Quotas Tarifárias (Tariff Rate Quota - TRQ)<sup>11</sup>, mas o açúcar foi incluído como um artigo elegível para a AGOA, sugerindo que os volumes importados acima do TRQ se qualificam para a AGOA.

O terceiro nível da análise foi avaliar as principais importações dos EUA ao abrigo da AGOA provenientes de todos os países, incluindo os exportados por Moçambique para os EUA. O objectivo deste nível de análise era confirmar que o mercado dos EUA poderia absorver volumes adicionais

de produtos elegíveis para a AGOA provenientes de Moçambique. A Tabela 6 apresenta bens seleccionados exportados por Moçambique no âmbito da AGOA com uma aparente grande procura nos EUA (conforme medido pelo valor total das importações na terceira coluna). Esta análise revelou que produtos como as nozes de macadâmia ou outros derivados de nozes (HTS Capítulo 07), artigos de alumínio (HTS Capítulo 76), gemas e joalharia (HTS Capítulo 71) e equipamento mecânico (HTS Capítulo 84) são actualmente exportados por Moçambique para os EUA ao abrigo da AGOA, mas em pequenas quantidades relativamente ao valor total das importações dos EUA dos mesmos produtos. Com certeza que o mercado poderia absorver um maior volume proveniente de Moçambique, mas não são conhecidos os detalhes sobre as razões da existência do actual nível de exportações. Estes produtos também oferecem uma oportunidade imediata para o investimento estrangeiro exclusivamente para atender o mercado dos EUA.

Tabela 7. Principais Produtos de Importação em Moçambique e AGOA 2016

Produto	Valor das Importações de Moçambique 2016	Total das Importações dos EUA ao abrigo da AGOA 2016
<b>Nozes de Macadâmia</b>	\$228.000	\$84,9 milhões
<b>Peças / bombas / válvulas</b>	\$385.000	\$46 milhões
<b>Artigos de alumínio</b>	\$8,5 milhões <sup>12</sup>	\$120 milhões
<b>Joalharia e metais preciosos (excepto prata)</b>	\$284.000	\$100+ milhões

<sup>11</sup> As importações de açúcar para os Estados Unidos são regidas pelas quotas tarifárias (TRQ), que permitem a entrada de uma certa quantidade de açúcar no país mediante o pagamento de uma tarifa reduzida. As TRQ aplicam-se às importações de açúcar de cana em bruto, açúcar refinado, xaropes de açúcar, açúcares especiais e produtos contendo açúcar. As restrições impostas às importações destinam-se a fazer cumprir os compromissos dos EUA ao abrigo do Acordo Norte Americano de Comércio Livre (North American Free Trade Agreement - NAFTA) e o Acordo da Ronda de Uruguai sobre a Agricultura (que resultou na criação da Organização Mundial do Comércio).

A USDA define os volumes das quotas anuais para cada ano fiscal federal (que inicia a 1 de Outubro) e o Representante Comercial dos EUA atribui as TRQ pelos países. O açúcar e derivados que pagam uma tarifa mais elevada podem entrar no país em quantidades ilimitadas.

<sup>12</sup> Este valor inclui as importações no âmbito do GSP; porém, existem categorias de alumínio elegíveis para a AGOA que neste momento não são exportadas por Moçambique para os EUA



Um quarto nível de análise consistiu na avaliação dos sectores já identificados pelo GdM para apoio a nível nacional ou patrocinado pelos doadores, com vista a garantir que houvesse uma adesão ampla e um foco para aten-

der a questões de competitividade do sector. A Tabela 7 identifica as principais iniciativas a nível nacional que prestam apoio aos sectores alvo considerados. O Apêndice C contém uma lista completa.

Tabela 8. Apoio Existente aos Sectores Estratégicos de Moçambique

Sector	Iniciativa de Apoio
Gemas e Joalheria	Estratégia Nacional de Exportação (ENE)
Indústria ligeira (Alumínio)	
Fruta e Vegetais	Plano Estratégico de Desenvolvimento do Sector Agrário (PEDSA), ENE
Tabaco	PEDSA
Nozes e sementes oleaginosas	ENE
Açúcar	

É importante assinalar que ao formular esta estratégia, os intervenientes foram consultados para propor produtos para análise (Apêndice D). As propostas incluíam sementes de gergelim, sisal (palha), mandioca e produtos de madeira. Destes produtos, a mandioca congelada foi considerada elegível para a AGOA, com uma taxa normal de direitos de 11,3%. No entanto, a mandioca seca / em pó utilizada como amido (que é a forma predominante exportada pelos países da ASS) entra nos Estados Unidos com isenção de direitos. Não obstante, a mandioca está incluída como produto alvo da AGOA. Outros bens não enfrentam direitos de importação nos EUA.

se aplicam direitos (e, portanto, não requerem a AGOA ou GSP) não foram incluídos como parte destas recomendações. Embora a análise anterior tenha determinado que existiam 20 posições pautais exportadas por Moçambique que são elegíveis para a AGOA, acredita-se que os produtos aqui apresentados tenham oportunidades de exportação a curto prazo, dada a procura existente nos EUA.

## 4.2. Recomendações e Fundamentação para o Sector Alvo

Após a aplicação dos quatro níveis de análise, 5 sectores candidatos e 13 subsectores ou produtos surgiram como sendo os que devem ser o foco desta estratégia. Além dos quatro níveis de análise, a consulta aos intervenientes também confirmou / recomendou tais bens como tendo um alto potencial para um maior volume de exportações. Note-se que os produtos aqui apresentados são especificamente elegíveis para a AGOA; outros bens exportados para os EUA aos quais não



Tabela 9. Sectores e Produtos Alvo Recomendados

Sector	Subsector / Produto	Elegível para a AGOA	Exportação Existente	Importação dos EUA 2016 \$ Valor em Milhões	Taxa Normal dos Direitos	Apoio a Nível Nacional
Industrial	Cabos	S	S	>200	2,6-5,9%	N
Industrial	Chumbo	S	S	>100	1,1 Cêntimos /kg	
Agro-processamento	Nozes de Macadâmia	S	S	111,5	5 Cêntimos / kg	S
Agro-processamento	Feijão boer	S	S	10,2	0,8-1,5 Cêntimos / kg	S
Agro-processamento	Mandioca	S (apenas congelado e fresco – seco está isento de impostos)	n/a	12	7,9-11,3%	
Agro-processamento	Óleo de semente de girassol ou cártamo	S	S	55	1,7 Cêntimos /kg + 3,4%	
Agro-processamento	Amêndoas sem casca	S	S	69,7	7,7 – 24 Cêntimos /kg	N/A
Agro-processamento	Feijão manteiga, sem casca	S	S	13,1	6,6 Cêntimos/kg	
Agricultura	Tabaco	S	S	17,3	37,5 Cêntimos/kg	
Agricultura	Açúcar	S (Após TRQ)	S	675,9	1,4606 Cêntimos/kg menos 0,020668 cêntimos/kg para cada grau abaixo de 100 graus (e frações de um grau em proporção), mas não menos de 0,943854 cêntimos/kg	
Agricultura	Melaço de Cana	S	S	128	\$.01/kg	
Gemas e Joalheria	Metais preciosos	S	S	1,248	5,5%	
Manufatura	Vestuário	S	S (não para os EUA)	n/a <sup>13</sup>	10-25%	

<sup>13</sup> O tipo específico de vestuário exportado por Moçambique é de uniformes escolares para a África do Sul. Este produto não teria saída nos EUA, mas o vestuário é aqui indicado para a possibilidade de fabricar artigos específicos para o mercado dos EUA de acordo com as exigências do cliente. Como tal, é impossível quantificar a procura por valor como os outros produtos.

## 5. Limitações para as Exportações e para os Sectores Alvo

As Estratégias Nacionais de Aproveitamento da AGOA, no geral, não pretendem ser estudos que identificam problemas; antes pelo contrário, destinam-se a identificar oportunidades. No entanto, no processo de formulação desta estratégia, vários intervenientes identificaram uma série de limitações enfrentadas pelo sector da exportação, incluindo as que inibem mais exportações para o mercado americano. A nível nacional existem vários estudos, estratégias e planos para mitigar estes constrangimentos que são aqui identificados, de modo a apoiar a priorização. Também é importante reconhecer a existência de tais constrangimentos para formular algumas das recomendações nesta estratégia, mas as mesmas já são conhecidas pelo GdM e na maioria dos casos tratadas por intermédio de outras estratégias.

### 5.1. Limitações para o Incremento das Exportações para os EUA com ou sem AGOA

A. As empresas que exportam produtos agrícolas semi-processados têm pouco incentivo para agregar valor à produção por vários motivos. Primeiro, o cliente mais acessível é um corretor / agente que usa o produto na forma semi-processada e vende a outros mercados para agregar valor. Em segundo lugar, os modelos de negócios para a exportação de produtos como a castanha de caju ou outras nozes favorecem os produtos semi-processados em detrimento do valor agregado, porque a utilidade do produto é maior, especialmente quando já tiver sido importado para os EUA e está disponível para venda a vários processadores. Por último, neste momento não existe o investimento nem a infra-estrutura de apoio necessários (equipamentos, engenheiros, transporte eficiente, armazenamento a frio, etc.) e as

empresas consideram que é mais fácil / menos arriscado continuar a produzir na forma semi-processada.

B. Vários dos exportadores que apresentam um melhor desempenho estabeleceram-se ou estão em parceria com empresas estrangeiras que precisam garantir o acesso ao produto / matérias-primas. Consequentemente, essas empresas não procuram mercados alternativos nem têm interesse em tentar produzir para mercados que exigem padrões alternativos. Este aspecto é particularmente evidente no sector dos mariscos, em que as exportações para a Europa são uma alternativa preferida devido à apresentação (menos valor acrescentado / mantendo mais rendimento dos peixes por se conservar a cabeça, etc.) e os compradores têm investimento directo ou produzem totalmente para um pequeno número de clientes que adquirem toda a produção. Por conseguinte, a diversificação das exportações para o mercado dos EUA só será feita se houver total confiança dos exportadores de que existe um mercado competitivo e transparente em termos de preços. Esta informação não existe actualmente ou as empresas do sector privado têm dificuldade em obtê-la devido à falta de apoio do governo à inteligência de mercado ou a actividades como feiras comerciais.

C. As exportações de Moçambique estão concentradas em bens industriais que requerem grandes investimentos em equipamentos de capital e produtos agrícolas ou de escala, a maioria na forma de matéria-prima. Por outras palavras, há um “meio em falta” de indústria ligeira em Moçambique, que em condições normais seria considerado um sector-chave de expansão para o mercado norte-americano ao abrigo da AGOA. A inexistência desta indústria ligeira sugere que as oportunidades a curto prazo limitar-se-ão à indústria pesada, como por exemplo produtos de alumínio (que aumentaram as expor-



tações para os EUA e alguns produtos são elegíveis para AGOA), produtos alimentares e agrícolas semi-processados que não possuem uma tarifa aplicada ou têm tarifas baixas já existentes (<5%), o que não é significativo.

- D.** A maioria das exportações existentes nos EUA é conseguida através de empresas moçambicanas que têm operações de vendas no estrangeiro, um cliente americano que tenha identificado o produto / produtor nos EUA ou que esteja a efectuar vendas por intermédio de comerciantes / corretores. Por outras palavras, há vendas directas limitadas ao mercado e uma preferência de as empresas se concentrarem na produção, e não na venda ou no marketing. Dessas exportações para os EUA, as importações que puderam beneficiar-se das preferências da AGOA foram apenas US\$ 1,2 milhão em 2016, ou aproximadamente 1% do total das importações dos EUA provenientes de Moçambique.
- E.** A falta de acesso ao material de embalagem produzido no mercado interno acrescenta custos e atrasos aos embarques para exportação.
- F.** O scanning obrigatório de contentores acrescenta custo e tempo a cada exportação. O custo pode ascender a US\$ 300 por contentor.<sup>14</sup>
- G.** O conhecimento e o interesse na AGOA são extremamente baixos em relação aos acordos comerciais alternativos que também proporcionam a Moçambique acesso preferencial ao mercado, nomeadamente a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e o Acordo de Parceria Económica (EPA) com a UE.
- H.** Fora de Maputo, o conhecimento so-

bre a AGOA era relativamente menor. Vários intervenientes comentaram que não tinham acesso a informações sobre a AGOA, não tinham recebido informações do governo e de uma maneira geral eram de opinião que o acesso a informações sobre a AGOA ou o mercado dos EUA era difícil, senão mesmo impossível. A falta de materiais em português para o sector privado agrava o problema de conhecimento.

- I.** Alguns produtos como o açúcar estão a competir com mercados que também conferem acesso preferencial ao mercado (a SADC e o EPA fazem com que a África do Sul e a Europa sejam mercados primários).
- J.** As instituições públicas e privadas que apoiam o sector de exportação não possuem competência técnica suficiente nem conhecimentos sobre o mercado norte-americano em geral. Deste modo, não é possível prestar apoio estratégico ou inteligência de mercado sobre os EUA.
- K.** Embora exista um pequeno volume de produção de vestuário em Moçambique, bem como uma breve história de exportações para os EUA nos anos 2000, a baixa produtividade relativa constitui grande preocupação se este sector pretende exportar para os EUA. Embora o sector de vestuário usufrua de algumas das melhores tarifas no âmbito da AGOA, esses benefícios não são suficientemente fortes para criar uma estrutura de preços relativamente competitiva para o vestuário acabado.

---

<sup>14</sup> Este valor da taxa foi facultado em duas entrevistas.

## 5.2. Transporte

O transporte apresenta desafios únicos para os sectores de exportação de Moçambique, desde infra-estrutura pesada (rodoviária, ferroviária e aérea) até serviços de logística e infra-estrutura de apoio. Algumas restrições fundamentais que quando forem mitigadas podem contribuir para promover as exportações incluem:

- A. As estradas são o principal meio de trânsito no país, trazendo mercadorias para os portos para exportação. No entanto, as estradas de Moçambique não estão pavimentadas, estão sobrecarregadas e precisam de reabilitação. Nenhuma empresa nacional de transporte rodoviário cobre todo o país e as formas de transporte de mercadorias de norte a sul são muito limitadas. O Norte do país é o que mais precisa de desenvolvimento de infra-estrutura. Esta região também é onde a maior parte da produção agrícola ocorre em culturas como a mandioca, macadâmia e feijão boer – que são produtos identificados como sectores-alvo por esta estratégia.
- B. Apesar da posição geográfica de Moçambique como ponto de saída para a região, a dimensão das operações portuárias é a menor. Os portos congestionados e as operações portuárias ineficientes aumentam o tempo e o custo relativos à exportação de produtos, além de complicar os procedimentos de exportação. Além disso, o tempo de permanência dos contentores é o mais prolongado da região. Estes atrasos não só aumentam os custos, mas também são particularmente proibitivos para produtos perecíveis e produtos agrícolas que precisam ser conservados em certas condições para poderem manter a sua qualidade. A eficiência e a fiabilidade da cadeia de frio são muito fracas e o número de instalações de armaze-

namento a frio é escasso. O transporte aéreo é uma opção muito dispendiosa, uma vez que a maioria dos aeroportos não está em boas condições e as operações de frete aéreo não são avançadas nem competitivas. O único operador no país é a companhia aérea nacional, as Linhas Aéreas de Moçambique (LAM).

- C. O trânsito encontra-se dividido em torno dos três corredores de desenvolvimento leste / oeste de Maputo (Sul), Beira (Centro) e Nacala (Norte). Existe uma ligação limitada entre estes três corredores e apenas uma estrada Norte / Sul, a EN1. Uma vez que 9 dos 12 sectores-alvo que esta estratégia recomenda se encontram no sector da agricultura / agronegócio, os corredores mais relevantes para essa estratégia são os de Nacala e da Beira. Muitos dos principais produtos de exportação, principalmente agrícolas, provêm do Norte. Províncias como o Niassa e Nampula, que exportam mandioca e nozes de macadâmia, enfrentam problemas de transporte irregular e cheias, o que dificulta o trânsito. O feijão boer, de que Moçambique é um dos maiores exportadores, é quase exclusivamente cultivado no norte e, portanto, pode beneficiar de melhorias que forem introduzidas nesta região. No entanto, estas províncias têm uma ligação deficiente com os principais centros económicos devido à infra-estrutura de transporte de má qualidade.
- D. O Porto de Nacala regista operações portuárias ineficientes, falta de tecnologia moderna, situação conducente a uma baixa produtividade, ao congestionamento (para se ter acesso ao porto devido à existência de uma única entrada e, dentro do porto, devido a limitações de armazenamento) e à redundância causada pelo Terminal Especial de Exportações de Nacala (TEEN), que



foi originalmente estabelecido como um porto seco para mitigar os problemas de congestionamento do porto e atender a questões de conformidade na exportação de recursos naturais. Estes problemas, aliados ao custo e à ineficiência da inspeção pré-embarque, aos custos adicionais decorrentes da pesagem e scan de contentores, à oferta limitada de serviços pelos despachantes e aos serviços de manuseamento portuário impedem que Nacala seja um porto competitivo. Isto acontece apesar da localização geográfica vantajosa do porto como o único porto natural de águas profundas, onde não há nenhuma restrição natural ao movimento de navios.

As estradas de má qualidade ao longo do corredor de Nacala estão na origem de ineficiências resultantes da baixa velocidade e, portanto, tempos de viagem mais longos, o que aumenta ainda mais os custos para os operadores de transporte rodoviário. As empresas de transporte rodoviário de mercadorias indicaram que devido ao mau estado das estradas, que limita a penetração no mercado, muitas vezes cobram três a quatro vezes acima das suas taxas normais de transporte, que são transferidas para os produtores e consumidores. Os utentes do Corredor de Nacala não possuem um sistema efectivo de gestão do fluxo de informação logística ao longo de toda a cadeia de distribuição (por exemplo, o rastreamento de carga, a preparação de documentação aduaneira, o pagamento de taxas de frete marítimo, o preenchimento de conhecimento de embarque, a planificação dos trabalhos do terminal de contentores com a devida antecedência ou antes da entrada de um comboio ou camião no porto, etc.)

E. O Corredor da Beira funciona de forma mais eficiente e é mais utilizado em comparação com o de Nacala. Todavia, o Porto da Beira também está congestionado e regista operações ineficientes. O acesso rodoviário e ferroviário ao porto está em mau estado. Existem ligações rodoviárias limitadas para áreas-chave de produção agrícola para exportação, tais como Tete, Manica e Dombe. O GdM está a criar um Terminal de Transporte Rodoviário no Inchope, com o objectivo de melhorar o desalfandegamento de mercadorias e des congestionar o porto da Beira. Considerando que o Inchope é um local de trânsito para centenas de camiões diariamente com carga em trânsito de e para a Beira, República Democrática do Congo (RDC), Malawi, Zâmbia e Zimbabwe, a ideia é transformar este local em porto seco, com vista a facilitar um movimento mais eficiente de mercadorias. Antes da conclusão deste projecto, os custos e o tempo de transporte provavelmente permanecerão elevados e a fiabilidade baixa. Além disso, o Inchope corre o risco de se tornar um ponto de contrabando de mercadorias de e para os países vizinhos ou outros lugares, o que desviaria ainda mais as preferências dos transportadores para outros corredores.

E. Os custos de trânsito são tão elevados em Moçambique que é mais barato importar culturas. As zonas com maior potencial agrícola são as menos acessíveis. Os campos de produção estão distantes das estradas principais e a infra-estrutura de estradas secundárias é insuficiente. Apenas 27 por cento dos moçambicanos vivem num raio de 2 km de uma estrada transitável durante todo o ano, em comparação com 38 por cento no Malawi e na Tanzania, 64 por cento



na Zâmbia e 65 por cento no Zimbábue<sup>15</sup>. Por conseguinte, a consolidação de produtos agrícolas para embarque representa um grande número do total de custos de transporte, muitas vezes mais de metade. A produção agrícola é muito fragmentada e muitas vezes informal em Moçambique. As operações de transporte de recolha de produtos de pequenos campos agrícolas são tais que a carga é recolhida de vários produtores, um por um. Os comerciantes locais e muitas vezes os próprios compradores compram dos agricultores à porta do campo agrícola e continuam agregando produtos até que haja um volume suficiente para um retalhista / comerciante em grande escala investir no embarque do produto. Este processo é muito demorado e resulta no aumento de custos de combustível e transporte. Isso, por sua vez, contribui para um prazo de entrega dos camiões ineficiente.

Os centros de consolidação mitigariam os efeitos destes factores e diminuiriam os custos de trânsito. No entanto, os centros de consolidação existentes situam-se à volta de Maputo e regista-se uma grave deficiência ao longo dos Corredores da Beira e Nacala. Actualmente, não existe um volume de produção nem fiabilidade da oferta suficientes para incentivar o sector privado a investir na construção de centros de consolidação. Contudo, trata-se de um problema da precedência do ovo ou da galinha: a maioria dos produtores agrícolas não alarga a sua produção porque os custos de trânsito são demasiado elevados.

Construir / financiar centros de consolidação para a produção agrícola e o agro-processamento seria um

investimento estratégico para o governo destinado a criar incentivos aos produtores para que possam expandir a produção, particularmente ao longo dos Corredores da Beira e de Nacala. Os centros de consolidação podem facilitar a operação de empresas de transporte em larga escala que oferecem serviços especializados para responder às necessidades dos produtos específicos da AGOA recomendados no presente relatório.

### 5.3. Comércio de Trânsito

O comércio de trânsito, em particular o trânsito de exportações da África do Sul, do Malawi e de outros países vizinhos através dos vários portos de Moçambique, é uma outra forma excelente de aumentar o volume crítico de exportações para atrair companhias marítimas para escalar os portos de Moçambique e melhorar a competitividade dos custos de transporte. As referências de trânsito referem-se ao transporte de mercadorias de um país através das fronteiras de outro país (neste caso Moçambique) para outro país sem terem que ser importadas e reexportadas e sem que seja necessário proceder ao desalfandegamento ou pagar direitos de importação, impostos de consumo ou outros encargos. O Artigo 11 do Acordo de Facilitação do Comércio da OMC (Trade Facilitation Agreement - TFA), recentemente concluído, contém obrigações que devem ser implementadas pelos países membros em relação aos procedimentos de trânsito, nomeadamente<sup>16</sup>:

- Os regulamentos ou formalidades referentes ao trânsito devem ser eliminados ou reduzidos se já não forem necessários ou se houver uma solução menos restritiva para o comércio e não devem ser aplicados de uma maneira que seria uma restrição dissimulada ao comércio.

<sup>15</sup> Dados do Índice do Acesso Rural do Banco Mundial (World Bank Rural Access Index)

<sup>16</sup> Do Acordo de Facilitação do Comércio da OMC, Artigo 11.



- Os encargos que possam ser aplicados ao trânsito apenas para procedimentos administrativos de trânsito ou serviços de trânsito prestados e o seu valor deve limitar-se à despesa de tais procedimentos ou ao custo de tais serviços.
- Os membros não devem procurar, aplicar ou manter restrições voluntárias ou medidas similares ao tráfego em trânsito.

Em Moçambique existem regulamentos que reduzem o volume de comércio de trânsito que flui através dos portos moçambicanos. Por exemplo, o scan obrigatório de todo o comércio de trânsito impediu produtos tais como a BMW da África do Sul de transitar pelos portos de Moçambique. Em Nacala, o uso obrigatório do Terminal Especial de Exportações de Nacala (TEEN), um porto seco, também aumenta os custos de exportação através do Porto de Nacala<sup>17</sup>. Ao mesmo tempo, trabalhos significativos destinaram-se a melhorar os corredores de transporte. A empresa Corredor de Desenvolvimento de Nacala (CDN) investiu fortemente em melhoramentos das linhas ferroviárias de Tete, passando pelo Malawi até o Porto de Nacala. Do mesmo modo, estão em curso esforços com vista a melhorar também os Corredores de Maputo e da Beira.

A implementação dos compromissos de Moçambique em relação ao Acordo de Facilitação do Comércio da OMC pode ajudar a implementar procedimentos que possam minimizar os custos de trânsito e ajudar a promover um maior comércio de trânsito. O crescimento do comércio de trânsito pode

contribuir para as exportações no âmbito da AGOA, uma vez que os produtos elegíveis da AGOA provenientes de Moçambique podem acompanhar o aumento das frequências de transporte, um maior volume de carga (incluindo para os EUA) e reduzir os custos, o que pode contribuir para aumentar as margens dos produtos elegíveis para a AGOA e tornar estes produtos mais competitivos no mercado dos EUA.

#### **5.4. Limitações Relativas aos Sectores Alvo, Conforme Observado nas Entrevistas**

Foram realizadas mais de 20 entrevistas e 3 consultas públicas nas províncias de Maputo, Sofala e Nampula, no período de 18 de Abril a 1 de Maio de 2017 com o objectivo de identificar bens para exportação no âmbito da AGOA e identificar restrições específicas que afectam a exportação desses bens. As principais restrições que afectam os produtos nos sectores da estratégia são apresentadas na tabela a seguir:

<sup>17</sup> O Projecto SPEED+ foi informado pelo Ministro dos Transportes e Comunicações que um novo decreto será publicado em Agosto de 2017 destinado a revogar a obrigatoriedade do uso do TEEN.



Tabela 10. Constrangimentos enfrentados pelos exportadores de bens dos sectores alvo

Sector	Produto	Principais Desafios
Têxtil/ Vestuário	Vestuário	Taxa salarial, baixa produtividade, ineficiências aduaneiras, concorrência para trabalhadores, regulamentos laborais restritivos, atrasos de transporte e trânsito
Têxtil/ Vestuário	Vestuário	Baixa produtividade relativa, ineficiências aduaneiras, concorrência no mercado local, atrasos de transporte e trânsito
Alimentar / Agronegócio	Compotas / Geleias	Não se consegue obter o formulário de certificação apropriado do INNOQ devido ao custo / inexistência de serviços do INNOQ no país, não se consegue obter certificação "orgânica" para os mercados da UE ou dos EUA devido ao elevado custo de contratação de inspetores para a certificação
Alimentar / Agronegócio	Castanha de caju	Limitações financeiras (necessidade de converter 50% de dólares para MT), documentação aduaneira complicada (não exigida do lado do importador dos EUA)
Alimentar / Agronegócio	Mel, pó do embondeiro (malamba)	Os vendedores de matérias-primas não possuem métodos contabilísticos adequados para a cobrança de impostos, é difícil entender os requisitos de documentação para os diferentes mercados, em particular obter informação das Alfândegas, necessidade de mais habilidades de teste tanto no sector público como no privado



Constrangimentos enfrentados pelos exportadores de bens dos sectores alvo (cont.)

Sector	Produto	Principais Desafios
Sector	Chá	Grandes desafios no porto de Nacala, o chá é exportado a granel para o agente, não é devidamente informado dos eventos através do USAID Trade Hub ou do governo (por vezes informado a alguns dias da realização do evento)
Sector	Castanha de caju, feijão boer, gergelim	Alguns problemas de acesso às matérias-primas, atrasos regulares das alfândegas, falta de engenheiros para contratar para a fábrica e atrasos de transporte e de trânsito
Sector	Vigas, travessas de madeira para vias férreas, alguma carpintaria	As Alfândegas não conseguem atribuir códigos HTS correctos para as exportações, as Alfândegas atribuem propositadamente códigos HTS que aplicam imposto de exportação, as exportações de eucalipto estão a ser tributadas quando existe uma lei que diz que não, período de tempo (6 meses!) durante o qual não é permitido cortar as espécies nativas, escassez de engenheiros / especialistas em máquinas no sector florestal
Sector	Mobiliário	O mesmo que o ponto anterior em relação ao período de corte
Sector	Camarão	O mercado dos EUA não é interessante devido às preferências dos clientes (a UE compra diferentes apresentações de produtos mais fáceis de processar e com melhor preço), atrasos de transporte e de trânsito
Sector	Castanha de caju, feijão boer, gergelim	As normas / regulamentos de importação dos EUA não são facilmente disponíveis, nenhuma informação sobre a AGOA.



## 6. Acções Estratégicas para um Maior Aproveitamento da AGOA

Vários pontos de dados que informam as acções estratégicas propostas para uma maior utilização da AGOA são analisados adiante. Estes incluem:

- O fraco relacionamento comercial de Moçambique com o mercado dos EUA (3% da exportação total), aliado à fraca utilização da AGOA (<2% das importações de Moçambique) sugere que esta estratégia deve começar a partir de um ponto básico;
- As evidências de bens elegíveis da AGOA que entram nos EUA sem requerer o estatuto da AGOA sugerem um maior conhecimento dos intervenientes dos sectores público e privado e podem resultar numa maior utilização imediata da AGOA;
- O facto de Moçambique actualmente exportar pelo menos 20 posições pautais elegíveis para a AGOA com valores de exportação superiores a US\$ 2 milhões sugere oportunidades a curto prazo para aumentar a utilização da AGOA visando o mercado norte-americano e procurando investimento estratégico estrangeiro; e
- Considerando que as exportações actuais são, em grande medida, compostas por matérias-primas, Moçambique tem oportunidades a curto prazo de “ligar” as exportações em cadeias de valor regionais que atendem o mercado norte-americano a parceiros comerciais de sectores industriais mais robustos.

Em termos mais gerais, Moçambique pode utilizar melhor a AGOA seguindo algumas das etapas básicas que os países da África do Sul adoptaram para se preparar para o aumento do volume de exportações para os Estados Unidos, nomeadamente: 1) sectores de

apoio e bens específicos com benefícios conhecidos da AGOA, a fim de aumentar a competitividade das exportações desses produtos; 2) educar e informar proactivamente o sector privado sobre o programa AGOA e por que oferece uma vantagem competitiva aos exportadores moçambicanos, 3) promover e fortalecer a relação comercial com o mercado dos EUA através de eventos relacionados com a AGOA, tais como o Fórum AGOA anual ou outras actividades regionais de promoção EUA-África, 4) usar os recursos do Governo dos EUA para ajudar os países da ASS a explorar a AGOA e 5) atrair investimentos ou parceiros comerciais para produzir bens em Moçambique para o mercado dos EUA (“plataforma de exportação”).

Estas actividades foram realizadas de diversas formas durante a vida da AGOA por diferentes países da ASS e como foi anteriormente analisado, estas acções levaram ao aumento directo das exportações para os EUA, bem como ao desenvolvimento de sectores de produção para produzir bens de valor agregado.

### 6.1. Acções Recomendadas

Conforme analisado no Capítulo 5, Moçambique enfrenta vários constrangimentos que afectam a competitividade geral dos seus bens e constrangimentos específicos que impedem as exportações no âmbito da AGOA. Para mitigar tais constrangimentos e ajudar a aumentar as exportações da AGOA, existem três áreas em que o governo deve concentrar esforços: melhorar o conhecimento e a compreensão da AGOA, esforços guiados pelo governo que levarão a uma maior eficiência e a mais investimentos no sector de exportação, bem como assistência a nível das empresas que permita que estas procurem oportunidades de forma mais proactiva no âmbito da AGOA.



***Recomendação 1: Designar pessoas responsáveis pela AGOA dentro de instituições governamentais relevantes e disponibilizar contactos ao sector privado.***

Fundamentação: Numa série de consultas aos intervenientes em Maputo e no Norte, as empresas privadas citaram a falta de conhecimento sobre os detalhes da AGOA, tais como onde localizar a elegibilidade ou que documentação era necessária. Além disso, as empresas não sabiam que ministério do GdM deviam contactar ou onde obter informações sobre os sites do GdM. Em consonância com outros países beneficiários da AGOA, o GdM deve designar recursos específicos (pessoal, ministérios ou outros departamentos públicos) a que se “deve recorrer” sobre assuntos relacionados com a AGOA para apoiar o sector privado e, mais importante ainda, garantir que o sector privado esteja informado. O SPEED+ e o SATIH podem trabalhar com o MIC na capacitação de funcionários para que estes entendam melhor a AGOA e na produção de material de sensibilização em português, que pode ser publicado no site do Projecto SPEED+. Além disso, o MIC pode buscar financiamento do Corporate Council on Africa para participar no 16º Fórum AGOA, agendado para o início de Agosto de 2017 (<http://www.agoacsonetwork.org/event-2592055>).

***Recomendação 2: Realizar acções de sensibilização dos exportadores em relação aos produtos desta estratégia (identificados na Tabela 9) para informar os benefícios da AGOA e discutir estratégias de apoio a esses sectores de exportação.***

Fundamentação: A utilização da AGOA é fraca, apesar da clara procura registada nos EUA de certos bens já exportados em pequenas quantidades de Moçambique. Devem ser empreendidos esforços para entender por que os volumes são reduzidos e se tal tem a ver com restrições do lado da oferta ou com a falta generalizada de inteligência de mercado. Os bens elegíveis

para a AGOA são exportados por Moçambique mas não se destinam aos EUA, talvez devido à falta de informação de mercado, incluindo a elegibilidade da AGOA.

***Recomendação 3: Realizar acções de sensibilização dos exportadores em relação às actuais posições pautais elegíveis da AGOA (para os 20 produtos mencionados no Capítulo 2) de modo a garantir a consciencialização em relação ao acesso isento de impostos ao mercado norte-americano no âmbito da AGOA.***

Fundamentação: Moçambique já possui uma carteira sólida de exportações elegíveis para a AGOA que poderiam ser direccionadas aos EUA se os exportadores tivessem mais conhecimento e informação sobre a AGOA. Deste modo, as entidades do GdM como a AIPEX e o MIC devem levar a cabo actividades de sensibilização junto aos exportadores desses sectores com vista a garantir a consciencialização e apoiar um relacionamento sólido com o sector privado na definição de acções de promoção de exportações.

***Recomendação 4: Informar os sectores do açúcar e tabaco sobre a elegibilidade para a AGOA e certificar-se de que os actores dos sectores público e privado dessas áreas compreendem os regulamentos de importação da AGOA e dos EUA relativos a esses bens.***

Fundamentação: A legislação actual da AGOA identifica o açúcar e produtos de tabaco como elegíveis para a AGOA. Embora estes dois produtos sejam considerados “sensíveis” e no caso do açúcar regulados por uma quota tarifária (TRQ), a indústria em Moçambique não conhecia essa elegibilidade. O GdM deve solicitar uma reunião com a Embaixada dos EUA para entender devidamente os requisitos de elegibilidade e o estatuto desses dois itens, considerando os fortes sectores de exportação de Moçambique.



**Recomendação 5: Aumentar o acesso e o conhecimento do mecanismo de apoio do Centro de Comércio e Investimento da África Austral (SATHI) às empresas, especialmente nas províncias fora de Maputo e nos sectores alvo.**

Fundamentação: O SATHI é um excelente recurso para a AGOA. Entrevistas realizadas com várias empresas em Moçambique sugeriram pouco ou nenhum conhecimento deste recurso. O GdM deve participar mais activamente no SATHI como forma de garantir que os recursos do programa, as capacitações e outras ofertas aos países interessados (como Moçambique) sejam disponibilizados aos exportadores, especialmente nos sectores que foram identificados nesta estratégia como sendo elegíveis para a AGOA. Especificamente, o SATHI já está a apoiar esforços em sectores como o agronegócio e pode ser útil nas relações comerciais regionais para apoiar as oportunidades comerciais regionais (ver mais adiante em Área de Acção 2).

**Recomendação 6: Treinar os funcionários das Alfândegas e o sector privado em matéria de classificação adequada do HTS para garantir que os benefícios da AGOA sejam utilizados**

Fundamentação: É difícil os exportadores conhecerem os requisitos de elegibilidade da AGOA, conforme foi citado nas entrevistas com os intervenientes. Além disso, algumas empresas têm evidências da rotulagem incorreta de outras exportações por parte das autoridades aduaneiras, por exemplo no sector madeireiro. Do lado das importações dos EUA, existem casos em que os importadores podem facultar ao exportador o código HTS incorrecto. Para garantir a rotulagem HTS correcta e, deste modo, garantir os benefícios da AGOA, os funcionários aduaneiros de Moçambique devem entender como orientar os exportadores em termos de classificação e de documentação. Os funcionários aduaneiros devem ser consultados para identificar o melhor tipo de formação e o mais necessário para implementar esta recomendação.

**Recomendação 7: Apoiar as cadeias de valor regionais da AGOA promovendo parcerias comerciais com os actuais parceiros comerciais como a África do Sul, a Tanzânia e a Zâmbia para produtos como o Algodão Upland, o feijão boer, as nozes e as frutas.**

Fundamentação: Conforme analisado ao longo desta estratégia, existem oportunidades de exportação a curto prazo com parceiros regionais que detêm uma maior capacidade de agregar valor aos bens da AGOA (tais como produtos agro-processados), bem como relações comerciais mais maduras com o mercado dos EUA. O GdM deve considerar fortemente a promoção das exportações e conversações bilaterais com os parceiros regionais com o intuito de incentivar o comércio que pode ser desenvolvido como “cadeias de valor regionais” com parceiros-chave, designadamente a África do Sul, a Tanzânia, a Zâmbia e o Zimbabwe. Existem evidências de comércio de itens elegíveis para a AGOA com cada um destes parceiros comerciais (ver a Tabela 3 no Capítulo 2). O SATHI acima mencionado também se encontra a trabalhar no sentido de incentivar cadeias de valor regionais para a exportação no âmbito da AGOA e deve ser considerado um recurso para orientação e ligações comerciais.

**Recomendação 8: Realizar consultas público-privadas sobre o aumento da eficiência nos portos de Nacala e Beira com exportadores e outros importantes fornecedores de logística.**

Fundamentação: As entrevistas com os intervenientes sugeriram que os portos da Beira e de Nacala poderiam ser mais eficientes e em alguns casos, por exemplo através do scan pré-embarque obrigatório, adicionar custo e tempo às exportações. Embora a eficiência dos portos, assim como outros constrangimentos em termos de logística comercial, sejam bem documentados, a necessidade de Moçambique exportar contentores de mercadorias de forma mais eficiente é fundamental para a sua competitividade ao servir o mercado



dos EUA. Os tempos de trânsito são variáveis cruciais nas decisões do comprador sobre onde obter os seus produtos, sendo todos os outros factores iguais. A recomendação é que o GdM crie um mecanismo de feedback de exportadores privados de mercadorias nos sectores da AGOA para obter comentários sobre possíveis melhorias na infra-estrutura e processos comerciais, especialmente nos portos da Beira e de Nacala, de onde grande parte do comércio do agronegócio com potencial de AGOA é exportado.

***Recomendação 9: Trabalhar com o SATIH para garantir a participação de Moçambique em oportunidades em feiras comerciais nos Estados Unidos e regionais***

Fundamentação: Conforme foi acima mencionado, o SATIH é um excelente recurso para Moçambique aumentar o comércio da AGOA. Especificamente, o SATIH realiza uma série de eventos nos EUA e na região da ASS para incentivar as relações comerciais. O GdM deve garantir a participação do seu sector privado, aspecto que os intervenientes mencionaram nas entrevistas que não estava a acontecer neste momento. A actividade também é crítica, dado o baixo nível de recursos para a promoção das exportações de forma mais alargada em Moçambique, conforme confirmado pelo MIC.

***Recomendação 10: Integrar a AGOA como uma proposta de valor para os esforços de promoção do investimento estrangeiro***

Fundamentação: Uma das principais ambições da AGOA é estimular o investimento estrangeiro e nacional para a capacidade de agregar valor no processo de fabrico. Considerando que Moçambique possui uma pequena indústria de manufactura que afecta negativamente as oportunidades de exportar bens com benefícios mais significativos no âmbito da AGOA, o GdM deve almejar o aumento do investimento no sector da indústria ligeira e especifica-

mente em algumas das categorias de produtos agro-processados mais promissoras da AGOA (conforme citado no Capítulo 5). Alguns dos benefícios mais importantes da AGOA, como nozes e frutas processadas e vestuário, não exigem grandes investimentos de capital e há evidências de países vizinhos que conseguiram atrair esse investimento utilizando a AGOA e o mercado dos EUA como atractivo.

***Recomendação 11: Realizar análises para estimular o sector do vestuário como forma de tirar proveito da AGOA e potencialmente atrair o investimento estrangeiro para o sector.***

Fundamentação: Os benefícios da AGOA são mais expressivos no sector do vestuário. Moçambique já havia exportado vestuário ao abrigo da AGOA, mas infelizmente o sector reduziu para apenas algumas empresas operacionais. No entanto, as entrevistas com os intervenientes confirmaram novos investimentos em algodão em Moçambique, o que poderia contribuir para estimular novos investimentos no sector de têxteis e vestuário de forma mais ampla. Contudo, a curto prazo existem oportunidades para apoiar o crescimento do sector do vestuário para usufruir dos benefícios da AGOA. Até à presente data, não há evidências de que Moçambique tenha definido este sector para o investimento ou para a promoção de exportações. O vestuário também é um sector estratégico chave para apoio no âmbito do SATIH e por isso estão disponíveis alguns recursos e competência técnica dos EUA para o GdM (ver recomendações acima sobre a interacção do SATIH com o GdM).



**Recomendação 12:** *Interação com os representantes do sector do vestuário existentes para a realização de actividades de capacitação destinadas a aumentar a competitividade e reduzir os custos de produção de vestuário produzido em Moçambique.*

Fundamentação: Na sequência da recomendação acima, as entrevistas com as fábricas de vestuário que operam em Moçambique citam as habilidades da força de trabalho como principal constrangimento. O GdM deve trabalhar com representantes deste sector para entender e possivelmente apoiar as intervenções na força de trabalho que aumentariam as habilidades dos trabalhadores do sector do vestuário, especificamente operadores de costura, que não são tão eficientes na produção de vestuário quanto alguma força de trabalho vizinha (Madagáscar, Suazilândia). Outros factores como o custo da electricidade e a logística também são variáveis importantes para a competitividade de um sector de confecções, pelo que deve ser tomado em consideração o contributo destes sectores para as estratégias globais de desenvolvimento económico na área de exportações.

**Recomendação 13:** *Trabalhar com o sector de agro-processamento para melhorar o acesso aos materiais de embalagem, incluindo perspectivas a longo prazo de apoio ao investimento estrangeiro em materiais de embalagem com vista a aumentar a oferta e o acesso locais.*

Fundamentação: Actualmente, a maioria dos bens, especialmente no sector de agro-processamento, são exportados usando materiais de embalagem importados devido à falta de disponibilidade no mercado interno e ao custo relativo mais baixo. No entanto, se Moçambique optar por exportações de valor mais agregado no futuro, seria do interesse do GdM atrair investidores estrangeiros de materiais de embalagem. O melhor acesso no mercado interno reduziria os tempos de resposta para exportação e eventualmente o custo dos bens deveria diminuir com um melhor acesso ao que

actualmente é um insumo dispendioso. Os produtos da AGOA, especialmente os que têm maior valor agregado, tais como produtos alimentares prontos para venda, dependem de embalagens atractivas e de qualidade, que simplesmente não estão disponíveis neste momento no país.

**Recomendação 14:** *Promover a marca “Made in Mozambique” no mercado dos EUA através de feiras comerciais ou de outros eventos relacionados com a AGOA nos EUA e na região (por exemplo, as Conferências Anuais da AGOA)*

Fundamentação: os preparativos para esta Estratégia confirmaram que não existe uma promoção activa / evidente de Moçambique nos EUA. Além disso, os baixos valores de importação e a utilização limitada da AGOA (5 itens) confirmam que o mercado dos EUA tem um fraco conhecimento de Moçambique como fornecedor de bens. Moçambique já investiu numa marca “Made in Mozambique”; no entanto, a escassez de recursos impede o uso / promoção agressivos da marca na promoção comercial. Por conseguinte, eventos como o Fórum AGOA anual, os eventos comerciais apoiados pelo SATIH ou outros recursos do Governo dos EUA devem ser utilizados para promover a marca. O GdM deve ainda procurar especificamente os recursos dos doadores para apoiar a promoção da marca e dos bens de Moçambique de forma mais ampla.

**Recomendação 15:** *Reduzir os custos de trânsito, criar centros de consolidação especializados para a produção agrícola ao longo dos Corredores de Nacala e da Beira.*

Fundamentação: As entrevistas com os intervenientes confirmaram que a falta de centros de consolidação, principalmente para produtos agrícolas, está a aumentar os custos de trânsito e de transporte, contribuindo para a ineficiência da cadeia de distribuição. Isso impede os produtores de expandir a produção. A questão prevalece es-



pecialmente na zona Norte do país, onde se encontra grande parte da indústria agrícola. A criação de tais centros de consolidação teria de ser objecto de aprovação de actores do sector agrícola para identificar que bens / locais são mais estratégicos. Esta actividade deve

ser realizada com o GdM e com o apoio dos doadores, considerando o apoio destes já existente no sector da agricultura.

Tabela 11. Matriz de Acções

Área de Acção 1: Sensibilização e Educação da AGOA			
Acção	Constrangimento Mitigado	Prazo	Implementadores
<b>Designar Pessoas Responsáveis pela AGOA nas instituições relevantes do governo e colocar informação sobre contactos à disposição do sector privado</b>	As empresas, em especial nas províncias fora de Maputo, têm um fraco conhecimento da AGOA ou de iniciativas relacionadas com os EUA, tais como actividades ou acções de formação financiadas pelo SATIH. As empresas não	Curto	MIC
	entendem que a AGOA, na qualidade de iniciativa de governo para governo, é entendida e gerida por representantes do GdM.		
<b>Realizar acções de sensibilização junto aos exportadores dos produtos da estratégia (Tabela 10) para informar sobre os benefícios da AGOA e discutir táticas de promoção das exportações.</b>	A utilização da AGOA é fraca, apesar de a clara procura em pequenos volumes dos EUA provenientes de importações elegíveis para a AGOA poder ser aumentada. Bens elegíveis para a AGOA exportados mas não direccionados para os EUA.	Curto	MIC
<b>Realizar acções de sensibilização junto aos exportadores em relação às actuais posições pautais elegíveis para a AGOA (20 anotadas no Capítulo 2) de modo a garantir o conhecimento sobre o acesso isento de impostos ao mercado dos EUA no quadro da AGOA.</b>	Os exportadores de bens elegíveis para a AGOA normalmente não estão cientes das vantagens de exportar para os EUA ao abrigo da AGOA. As empresas não possuem inteligência de mercado sobre as exigências do mercado dos EUA.	Curto	MIC
<b>Aumentar o acesso e o nível de conhecimentos sobre o mecanismo de apoio do Centro de Comércio e Investimento da África Austral (SATIH) às empresas, especialmente nas províncias fora de Maputo e nos sectores alvo.</b>	Falta de conhecimento sobre a AGOA, falta de conhecimento sobre os regulamentos e normas e padrões dos mercados referentes aos produtos no mercado dos EUA, incapacidade do GdM de assessorar sobre o mercado dos EUA.	Imediato	SATIH

## Matriz de Acções (cont.)

Área de Acção 1: Sensibilização e Educação da AGOA			
Acção	Constrangimento Mitigado	Prazo	Implementadores
<b>Informar os sectores do açúcar e tabaco sobre a elegibilidade da AGOA e garantir que tanto os actores do sector público como do privado nessas áreas entendam o significado da AGOA e os regulamentos sobre as importações dos EUA referentes a esses produtos.</b>	Exportações de grandes volumes de açúcar e tabaco não se destinam aos EUA relativamente aos outros mercados, apesar da elegibilidade da AGOA.	Imediato	MIC
<b>Formar funcionários das Alfândegas e o sector privado em classificação correcta do HTS de modo a garantir que os benefícios da AGOA sejam utilizados.</b>	Rotulagem incorrecta do código do HTS ou documentação incorrecta para a obtenção de benefícios da AGOA.	Imediato	AT, MIC
<b>Apoiar as cadeias de valor regionais da AGOA através da promoção de parcerias comerciais com os actuais parceiros, tais como a África do Sul, a Tanzania e a Zâmbia para produtos como o algodão Upland, feijão boer, nozes e frutas.</b>	A falta de capacidade de transformação significa que Moçambique não pode obter os melhores benefícios da AGOA. Todavia, matérias-primas como o algodão e a fruta são utilizadas como inputs nos produtos elegíveis para a AGOA, mas Moçambique não tem acesso directo ao mercado destes produtos em forma de matéria-prima.	Curto	MIC
<b>Realizar consultas público-privadas sobre como conseguir maiores ganhos de eficiência nos portos de Nacala e Beira com os exportadores e outros importantes provedores de logística.</b>	Os exportadores reclamam que os custos ou outros atrasos como o scan estão na origem de maiores custos ou duração dos embarques.	Curto	MIC, AT, CTA
<b>Trabalhar com o SATIH para garantir a participação de Moçambique nas actuais oportunidades de feiras comerciais regionais e dos EUA.</b>	As empresas não estão devidamente informadas sobre o apoio do SATIH e o GdM tem escassos recursos para subsidiar / apoiar a participação em feiras comerciais.	Curto	SATIH



## Matriz de Acções (cont.)

Área de Acção 1: Sensibilização e Educação da AGOA			
Acção	Constrangimento Mitigado	Prazo	Implementadores
<b>Integrar a AGOA como uma proposta de valor para os esforços de promoção do investimento estrangeiro.</b>	Inexistência de indústria ligeira para tirar proveito dos benefícios da AGOA, inexistência de materiais / website evidentes de promoção do investimento que promovam Moçambique como uma "plataforma de exportação" para o mercado dos EUA.	Médio	APIEX, MIC
<b>Efectuar uma análise para promover o sector do vestuário para que possa tirar proveito da AGOA e potencialmente atrair o investimento estrangeiro para o sector.</b>	Moçambique exportou vestuário para os EUA no passado; todavia, factores de competitividade tais como o custo e tempo de entrega foram mencionados como problemas por clientes dos EUA e essas trocas comerciais não existem neste momento. Porém, 2 empresas de vestuário sugeriram que estavam novamente envolvidas com clientes do mercado dos EUA. É clara a existência de interesse em fornecer vestuário dos países da AGOA, assim como o crescimento dos sectores da indústria de países que se centraram no sector do vestuário para a utilização da AGOA.	Médio	MIC
<b>Interagir com representantes do sector do vestuário existentes para a realização de actividades de criação de competências, de modo a aumentar a competitividade e a reduzir os custos de produção do vestuário produzido em Moçambique.</b>	As empresas de vestuário notam a escassez de habilidades por parte dos operadores de costura, aumentando deste modo o custo dos bens, o que torna algum vestuário (os artigos sem taxas pesadas, tais como os "básicos") não competitivo em relação a outros produtores da AGOA.	Médio	MIC
<b>Trabalho com o sector do agro-processamento com vista a aumentar o acesso a materiais de embalagem, incluindo uma perspectiva a longo prazo de apoiar o investimento estrangeiro em materiais de embalagem para promover a oferta e o acesso locais.</b>	A necessidade de importar materiais de embalagem resulta em mais custos, tempo de produção e carga para os exportadores de produtos agro-processados. A dependência de fornecedores estrangeiros, aliada a encargos de importação, tais como documentação e logística, são um custo acrescido.	Médio	MIC, MASA



## Matriz de Acções (cont.)

Área de Acção 1: Sensibilização e Educação da AGOA			
Acção	Constrangimento Mitigado	Prazo	Implementadores
<b>Promover a marca "Made in Mozambique" no mercado dos EUA através de feiras comerciais ou outros eventos relacionados com a AGOA nos EUA e na região (tais como Conferências Anuais da AGOA).</b>	Fraco conhecimento de Moçambique como fornecedor de bens, além do caju, por parte dos importadores dos EUA. Não existe uma promoção activa / evidente de Moçambique nos EUA.	Curto/Médio	MIC
<b>Para reduzir os custos de trânsito, criar centros de consolidação especializados para a produção agrícola ao longo dos Corredores de Nacala e Beira.</b>	A falta de centros de consolidação, essencialmente para produtos agrícolas, está a aumentar os custos de trânsito de transporte, contribuindo assim para ineficiências na cadeia de distribuição. Isto impede os produtores de expandir a produção.	Médio	MIC, MTC, MASA



## 7. Apêndices

### Apêndice A. Composição e Valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA 2016

Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
01062000 Répteis vivos (incluindo cobras e tartarugas)	36
01063901 Pássaros vivos, à excepção de aves de capoeira, aves de rapina ou psitacídeos	29
01069001 Animais vivos, à excepção de mamíferos, répteis, insectos e aves	8
03023200 Atuns de barbatana amarela, frescos ou refrigerados, excluindo filetes, outras porções de carne, fígados e ovas	180
03023400 Atum patudo ( <i>Thunnus obesus</i> ), fresco ou refrigerado, excluindo filetes, outras porções de carne, fígados e ovas	50
03023902 Atuns não especificados nem incluídos noutras posições, frescos ou refrigerados, excluindo filetes, outras porções de carne, fígados e ovas	197
03024700 Peixe-espada, fresco ou refrigerado, excluindo fígados e ovas	416
03034200 Atuns de barbatana amarela, congelados, excluindo filetes, outras porções de carne, fígados e ovas	5
03034400 Atum patudo ( <i>Thunnus obesus</i> ), congelado, excluindo filetes, outras porções de carne, fígados e ovas	2
07133340 Feijão manteiga seco, incluindo feijão de ervilha branca, sem casca, se tiver entrado de 1 de Setembro a 30 de Abril ou retirado para consumo a qualquer momento	18
08013200 Castanha de caju, fresca ou seca, sem casca	18.890
08026200 Nozes de macadâmia, sem casca	228
09024000 Chá preto (fermentado) e chá parcialmente fermentado, à excepção do que se encontra em embalagens imediatas de conteúdo não superior a 3 kg	240
12074000 Sementes de gergelim, trituradas ou não	51
17011410 Outro açúcar de cana, em bruto, em forma sólida, sem adição de aromatizantes ou colorantes, sujeito a ad. EUA nota 5 a Cap.17	10.060
20081145 Amendoim, preparado ou conservado, nesoi, sujeito a ad. EUA nota 2 ao cap. 12, não GN15	4
20081910 Nozes e castanha de caju do Brasil, preparadas ou conservadas, nesoi	1.248
22030000 Cerveja feita de malte	10
24012083 Tabaco, parcial ou totalmente em rama / destalado, debulhado ou processado de forma semelhante, não de folha de charuto, não oriental ou turco, não para cigarro	54



Apêndice A. Composição e Valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA  
2016 (cont.)

Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
26140060 Minérios e concentrados de titânio, excepto rutilo sintético	29.128
26159060 Minérios e concentrados de nábio, tântalo ou vanádio, nesoi	481
Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
27090020 Óleos derivados do petróleo e de minerais betuminosos, em bruto, testes 25 graus A.P.I. ou mais	8.599
41012010 Couros / peles de bovinos / equídeos (max. 8 kg quando secos, 10 kg quando salgados a seco ou 16 kg quando frescos / conservados de outra forma), não pré-curtidos	1
41032010 Couros e peles de répteis, não pré-curtidos	1
41039011 Couros e peles de cervos, cabras, cabritos e animais nesoi (à excepção dos excluídos pela nota 1(b) ou 1(c) do capítulo 41), não pré-curtidos	1
44039900 Madeira em bruto, nesoi	42
44089001 Folhas para folheados não coníferos e não tropicais e folhas para contraplacados, bem como outra madeira serrada / cortada / descascada, com uma espessura não superior a 6 mm	51
44201000 Estatuetas de madeira e outros ornamentos de madeira	6
49019900 Livros, brochuras e folhetos impressos e material impresso semelhante que não se encontre em folhas soltas	3
49119980 Material impresso, nesoi	11
60053100 Tecidos de malha-urdidura não descorados ou descorados (incluindo feitos em teares de galões) de fibras sintéticas, à exclusão das posições 6001 a 6004	11
61099010 Camisetas, camisolas, tops e peças semelhantes, de malha ou crochet, de fibras ou artificiais	87
71023900 Diamantes não industriais, trabalhados, mas não montados	921
71031020 Pedras preciosas (à excepção de diamantes) e pedras semipreciosas, não trabalhadas	229
71039100 Rubis, safiras e esmeraldas, trabalhados, classificados ou não, mas não enfiados (ex. não classificados, enfiados temporariamente), montados	21.070
71039910 Pedras preciosas ou semipreciosas, nesoi, cortadas mas não ajustadas e próprias para uso no fabrico de jóias	5.890
71039950 Pedras preciosas ou semipreciosas, nesoi, trabalhadas, classificadas ou não, mas não enfiadas (ex. não classificados, enfiadas temporariamente), montadas	2



Apêndice A. Composição e Valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA 2016  
(cont.)

Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
71049010 Pedras preciosas ou semipreciosas sintéticas ou reconstruídas, cortadas, mas não ajustadas e próprias para uso no fabrico de jóias	8
71131950 Artigos de joalheria de metais preciosos (à excepção da prata) e suas partes, revestidos ou não de metais preciosos, nesoi	284
71162050 Artigos de pedras preciosas, nesoi	14
71189000 Moedas, nesoi	5
76051100 Alumínio (à excepção de liga), cabos, com uma dimensão máxima de corte transversal acima de 7 mm.	6.264
76141010 Alumínio, cabos entrançados de alumínio, cabos e semelhantes com núcleo de aço, não isolados eletricamente, não equipados com acessórios e não transformados em artigos	2.263
Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
78019100 Chumbo (excluindo chumbo refinado), contendo, em peso, o antimónio como o outro elemento principal, em bruto	1.051
81130000 Ceramais (cermets) (incluindo resíduos e sucata) e suas obras	16
82089060 Facas e lâminas cortantes, nesoi, para máquinas ou aparelhos mecânicos nesoi e suas peças de metais comuns	22
84139110 Peças de bombas de injeção de combustível para motores de ignição por compressão	37
84519090 Peças de máquinas para manuseio de fios têxteis, tecidos ou artigos têxteis confeccionados, nesoi	5
84715001 Unidades de processamento diferentes das posições 8471.41 e 8471.49, nesoi	54
84733051 Peças e acessórios das máquinas ADP da posição 8471, que não incorporam um CRT, nesoi	25
84811000 Válvulas de redução de pressão para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou similares	17
84818090 Torneiras, válvulas e aparelhos semelhantes para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou outros, à excepção do manuseio manual, nesoi	6
84819090 Peças de torneiras, válvulas e aparelhos similares para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou produtos similares, nesoi	51
84839050 Peças de engrenagens, caixas de engrenagens e outros sistemas de mudança de velocidade	2



Apêndice A. Composição e Valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA 2016  
(cont.)

Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
85011060 Motores eléctricos com uma potência de 18,65 W ou mais, mas não superior a 37,5 W	13
85176200 Máquinas para recepção, conversão e transmissão ou regeneração de voz, imagens ou outros dados, incluindo mudança e encaminhamento de aplicativos.	25
85177000 Peças de aparelhos telefónicos; peças de outros aparelhos para transmissão ou recepção de voz, imagens ou outros dados, incluindo aparelhos para	2
85364900 Relés para comutação, protecção ou conexão de circuitos eléctricos, para uma voltagem superior a 60, mas que não ultrapasse 1.000 V	2
85371090 Placas, painéis, consolas, secretárias, armários, etc., equipados com aparelhos de controlo eléctrico, para uma voltagem não superior a 1.000, nesoi	15
85443000 Conjuntos de cablagem de ignição isolada e outros conjuntos de cabos do tipo utilizados em veículos, aeronaves ou navios	57
87032300 Automóveis e outros veículos motorizados para o transporte de pessoas, com motores de ignição comandada, int. combust. recip. motor de pistão com cilindro. cap. o/1500 cc n/o 3000 cc	8
87088065 Peças sobressalentes e acessórios de veículos motorizados de 8701, nesoi e 8702-8705, peças para sistemas de suspensão, nesoi	4
90015000 Lentes de óculos de materiais que não sejam de vidro, não montadas	12
90189075 Instrumentos e aparelhos electro-médicos, nesoi, e suas peças e acessórios	3
90251980 Termómetros para leitura directa, não combinados com outros instrumentos, excepto os termómetros contendo líquido	16
90278045 Instrumentos e aparelhos eléctricos para análises físicas ou químicas, medição de viscosidade, verificação de calor, som, luz, etc., nesoi	6
Número do HTS	2016
90318080 Instrumentos, aparelhos e máquinas de medição e verificação, nesoi	28
90328960 Instrumentos e aparelhos automáticos de regulação ou controlo, nesoi	17
94015900 Assentos nesoi de cana, vime, ou de materiais semelhantes, excepto bambu ou rotin	4
94016960 Cadeiras nesoi, com estrutura de madeira (à excepção de teca), não estofadas	5
94019010 Partes de assentos nesoi, para assentos do tipo utilizado para veículos automóveis	30
94054084 Iluminação e lâmpadas eléctricas nesoi, excepto de metais básicos	11



Apêndice A. Composição e Valores das Importações de Moçambique provenientes dos EUA 2016  
(cont.)

Número do HTS	2016
	<i>Em 1.000 Dólares</i>
97050000 Coleções e peças de colecionadores de interesse zoológico, botânico, mineralógico, anatómico, histórico, arqueológico, etc.	19
97060000 Antiguidades de uma idade superior a cem anos	150
98010010 Mercadorias dos EUA devolvidas sem terem sido avançadas em termos de valor ou cujo estado tenha sido melhorado enquanto no exterior	1.593
98020050 Artigos devolvidos aos EUA após terem sido exportados para reparação ou alterações, nesoi	130
98170042 Hogramas; microfilme, microficha, etc.; o acima mencionado, se definido como materiais visuais ou auditivos	2
99999500 Importações estimadas de transacções de baixo valor	350
<b>Total</b>	<b>110.893</b>



Apêndice B. Lista de Produtos de Exportação de Moçambique que são Elegíveis para a AGOA

Código do Produto	Produto	Valor 2015 \$ Milhões
760410	Barras, varas e perfis, de alumínio, não ligados	908,2
240120	Tabaco, em parte/totalmente em rama/destalado	258,9
170111	Açúcar de cana, em bruto, na forma sólida, sem adição de matéria aromatizante / corante	118,3
710391	Rubis, safiras e esmeraldas, trabalhados além de simplesmente serrados ou desbastados, mas não amarrados / montados / ajustados	89,7
520100	Algodão, não cardado / penteado	28,9
220421	Vinho excepto o vinho espumante de uvas frescas, incluindo fortificado; Mosto de uva com fermentação evitada / detida pela adição de álcool, em contentores de menos de 2 l	18,7
151219	Óleo de semente de girassol / cártamo, excepto o bruto, e suas fracções, mesmo refinadas, mas não quimicamente modificadas	15,2
71333	Feijão manteiga, incluindo feijão de ervilha branca ( <i>Phaseolus vulgaris</i> ), seco, descascado, com ou sem pele / partido	15
760511	Cabo de alumínio, não ligado, cuja dimensão máxima transversal ultrapassa os 7 mm	14
847989	Outras máquinas e aparelhos mecânicos, à excepção de máquinas e aparelhos mecânicos para tratamento de metais, incluindo enroladores de bobinas de cabo eléctrico / máquinas de misturar / amassar / esmagar / moer / seleccionar / peneirar / homogeneizar / emulsionar / agitar	10
710310	Pedras preciosas (excluindo diamantes) e pedras semi-preciosas, não trabalhadas / simplesmente serradas / desbastadas, mas não amarradas / montadas / ajustadas	8,4
520300	Algodão, cardado / penteado	7,9
80212	Amêndoas, sem casca	7,6
240110	Tabaco, não em rama / destalado	6,7
170310	Melaço de cana	5
440320	Madeira em bruto, com / sem casca / alborno / simplesmente esquadriada (excepto de 4403.10), coníferas	4,5
220830	Whiskies	3,8
520511	Fio de algodão, simples (excluindo linha de costura), de fibras não penteadas, contendo 85% / mais em peso de algodão, medindo 714,29dtx / mais (não > 14 números métricos), não acondicionados para venda a retalho	2,2
151211	Óleo de semente de girassol / de cártamo, bruto	2

Fonte: Estatísticas da UN Comtrade



Apêndice C. Lista de Apoio Existente para a Indústria e Exportações moçambicanas

Abreviatura	Nome	Data/Período	Resumo do objectivo principal
<b>PARPA I (2001-2005)</b>	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta	2001-2005	No PARPA I, o foco dos planos do governo para a redução da pobreza incide quase que exclusivamente nos sectores sociais.
<b>PARPA II (2006-2009)</b>	Plano de Acção para a Redução da Pobreza Absoluta	2006-2009	No PARPA II, o governo centrou-se na necessidade de crescimento económico. As prioridades incluíam a promoção da manufactura agro-industrial e trabalho-intensiva.
<b>PARP</b>	Plano de Acção para a Redução da Pobreza	2011-2014	O PARP enfatiza a criação de um clima de negócios mais propício para as PME, de modo a promover a criação de postos de trabalho
<b>Estratégia das PME</b>	Estratégia para desenvolver as Pequenas e Médias Indústrias	2007	A Estratégia para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas em Moçambique reconhece o papel fundamental que as PME podem desempenhar. O Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), criado no Ministério da Indústria e Comércio, deve definir estratégias para quatro sectores – agro-negócio, têxteis e vestuário, químicos e industrialização rural.
<b>EMAN I</b>	<b>Estratégia para a Criação de um Ambiente de Negócios mais Propício</b>	2008-2012	A EMAN I procura simplificar os procedimentos para fazer negócio e aumentar a competitividade através das seguintes acções: cortar a burocracia e desregulamentar em muitas áreas, reforma de procedimentos para início de actividade, licenciamento e pagamento de impostos, bem como a implementação de mecanismos com vista a facilitar o acesso ao crédito. A implementação tem sido prejudicada pela incapacidade do governo de implementar reformas, especialmente a escalões mais baixos do governo, financiamento e coordenação entre as instituições do governo e o sector privado.
<b>EMAN II</b>	<b>Estratégia para</b>	2013-2017	A EMAN II procura aprofundar a



Apêndice C. Lista de Apoio Existente para a Indústria e Exportações moçambicanas  
(cont.)

Abreviatura	Nome	Data/Período	Resumo do objectivo principal
	<b>a Criação de um Ambiente de Negócios mais Propício</b>		EMAN I na simplificação dos procedimentos para fazer negócio e aumentar a competitividade através das seguintes acções: cortar a burocracia e desregular em muitas áreas, reforma de procedimentos para início de actividade, licenciamento e pagamento de impostos, bem como a implementação de mecanismos com vista a facilitar o acesso ao crédito. A implementação tem sido prejudicada pela incapacidade do governo de implementar reformas, especialmente a escalões mais baixos do governo, financiamento e coordenação entre as instituições do governo e o sector privado.
<b>Políticas Industriais</b>		1997, 2007	A política industrial de Moçambique (1997, 2007 e uma nova versão em elaboração) recorreu a uma série de políticas horizontais (ex. criação de zonas francas industriais, promoção da qualidade, desenvolvimento de recursos humanos, melhorias no quadro legal e maior acesso às importações) e a partir de 2007 uma abordagem mais vertical direccionada a determinados sectores (ex. têxteis e vestuário). A incapacidade de implementar os seus objectivos principais prejudicou a eficácia das políticas, estando na origem do encerramento de empresas em sectores seleccionados (têxteis e vestuário). Espera-se que a nova política industrial aprofunde e operacionalize o foco estratégico da ENDE (ver a seguir).
<b>Zonas Económicas Especiais e Zonas de Comércio Livre</b>			Para incentivar o investimento industrial orientado para as exportações, Moçambique desenvolveu zonas físicas especializadas e categorias de tratamento aduaneiro geridas pelo Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado (GAZEDA). As empresas das Zonas Francas Industriais têm acesso a bens



Apêndice C. Lista de Apoio Existente para a Indústria e Exportações moçambicanas  
(cont.)

Abreviatura	Nome	Data/Período	Resumo do objectivo principal
			de capital e insumos importados isentos do pagamento de impostos, IVA e impostos sobre os consumos específicos, recebem maiores quotas de trabalhadores estrangeiros e isenções / reduções de impostos sobre sociedades, desde que sejam exportados 70% do produto. As Zonas Económicas Especiais (ZEE) ainda não conheceram muita actividade. Foi estabelecida uma ZEE grande e "geral" em Nacala ligada ao desenvolvimento dos caminhos-de-ferro; outras ZEE "temáticas" (ou seja, focadas em sectores específicos, tais como logística ou turismo) estão em estágios iniciais ou estão a ser planificadas.
<b>ENDE</b>	Estratégia Nacional de Desenvolvimento	2014-2017	A Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) é uma visão de 20 anos que coloca a industrialização e uma economia diversificada no seu centro. Propõe uma combinação de estratégias horizontais, identificação de sectores prioritários (agricultura, pescas, manufactura, indústria extractiva e turismo), organizados em quatro pilares: desenvolvimento do capital humano, desenvolvimento da infra-estrutura industrial (parques industriais, zonas económicas especiais, infra-estrutura de transporte, etc.), pesquisa e desenvolvimento e coordenação institucional. A ENDE poderia fornecer o quadro para o plano quinquenal e o desenvolvimento de estratégias detalhadas nos ministérios sectoriais.
<b>DTIS</b>	Estudo Diagnóstico da Integração do Comércio	2015	O EIF apoiou Moçambique na actualização do DTIS para implementar políticas de integração do comércio com vista a fortalecer a participação do país nos mercados regionais e globais. O DTIS observou que o sector de manufactura é de pequena dimensão e apresenta uma produtividade baixa e em declínio. Por conseguinte, a necessidade mais



Apêndice C. Lista de Apoio Existente para a Indústria e Exportações moçambicanas  
(cont.)

Abreviatura	Nome	Data/Período	Resumo do objectivo principal
			premente de Moçambique é promover o comércio e o investimento, a fim de aumentar a produtividade, criar postos de trabalho e combater a pobreza. Entre os sectores prioritários, destacam-se a agricultura, o agro-processamento, a pesca e a manufactura.
ENE	Segunda Estratégia de Exportação de Moçambique	2016 (esboço)	A ENE é considerada como um quadro institucional crucial para orientar Moçambique rumo à diversificação das exportações, retirando a economia da sua dependência do comércio de commodities. Moçambique elaborou a sua primeira ENE (2012-2017). Uma vez que se prevê que esses resultados ainda possam ser relevantes, a 2ª ENE avaliará que intervenções precisam ser actualizadas. O foco da 2ª ENE (2017-2020) incidirá no apoio às empresas e fabricantes de produtos de exportação de Moçambique para que possam fazer parte das cadeias de valor regionais e globais, particularmente no agro-processamento de valor acrescentado. O Governo de Moçambique está focado em garantir que as boas taxas de crescimento económico nas duas últimas décadas sejam traduzidas em postos de trabalho sustentáveis para o futuro, especialmente porque a população em rápido crescimento e, implicitamente, a força de trabalho está a aumentar em 300.000 por ano. Os sectores prioritários identificados na 2ª ENE são: Crustáceos e Moluscos, Frutas e Vegetais, Indústrias Criativas, Nozes e Sementes de Oleaginosas. As cinco áreas transversais são: Informação Comercial e Inteligência Comercial, Acesso ao Financiamento, Gestão da Qualidade, Desenvolvimento de Habilidades, Transporte e Logística, Embalagens.



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
85	Máquinas e equipamentos eléctricos e respectivos componentes; gravadores e reprodutores de som, televisão...	335.969.768	47	294	785	487	116
85011040	Motores eléctricos de uma saída de menos de 18,65 W, com exclusão do valor síncrono não superior a US\$ 4 cada		-	-	6	-	-
85011060	Motores eléctricos com uma saída igual ou superior a 18,65 W, mas não superior a 37,5 W		-	-	-	-	13
85015380	Motores de corrente alternada nesoi, multi-fases, de saída superior a 150 kW		-	-	32	-	-
85030095	Outras peças, nesoi, adequadas para uso exclusivo ou principal das máquinas das posições 8501 ou 8502		-	10	-	19	-
85044095	Conversores estáticos (ex. retificadores), nesoi		-	-	-	253	-
85076000	Baterias de ion de		-	-	-	4	-



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	lítio						
85122040	Equipamento elétrico de sinalização visual do tipo utilizado para veículos automóveis ou motociclos excepto bicicletas.		-	-	27	-	-
85183020	Auscultadores, auriculares e conjuntos combinados de microfone / alto-falante, excepto aparelhos telefónicos		-	5	-	-	-
85258030	Câmaras de televisão, nesoi		-	-	4	-	-
85269250	Aparelhos de controlo remoto de rádio, excepto consolas de videogames		-	58	-	-	-
85364900	Relés para comutação, protecção ou conexão de circuitos elétricos, para uma voltagem superior a 60 mas não superior a 1.000 V		-	-	-	-	2
85439088	Peças (excepto conjuntos de circuitos impressos) de máquinas e aparelhos elétricos, com funções individuais, nesoi		-	-	-	39	-
85443000	Conjuntos de cabos de ignição isolada e outros conjuntos de cabos do tipo utilizado em veículos, aeronaves		-	-	-	-	57



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	ou navios						
85444290	Condutores elétricos isolados, nesoi para uma voltagem não superior a 1.000 V, equipados com conectores, nesoi		-	-	6	-	-
<b>84</b>	<b>Máquinas, aparelhos mecânicos, reactores nucleares, caldeiras; seus componentes</b>	<b>315.445.771</b>	<b>53</b>	<b>176</b>	<b>145</b>	<b>394</b>	<b>201</b>
84119990	Peças de turbinas a gás, excepto as da posição 8411.99.10		-	-	30	-	-
84139110	Peças de bombas de injeção de combustível para motores de ignição por compressão		-	-	-	-	37
84519090	Peças de máquinas para manuseamento de fios têxteis, tecidos ou artigos têxteis confeccionados, nesoi		-	-	-	-	5
84669485	Outras peças e acessórios para máquinas das posições 8462 ou 8463, nesoi		-	-	-	9	-
84807180	Moldes para borracha ou plásticos, tipos de injeção ou compressão, excepto para máquinas de fabrico de calçado ou de dispositivos semicondutores		-	-	-	3	-



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações de Moçambique para os EUA				
			2012	2013	2014	2015	2016
84811000	Válvulas de redução de pressão para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou similares		-	-	-	-	17
84814000	Válvulas de segurança ou de alívio para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou similares		-	-	20	32	-
84818090	Torneiras, válvulas e aparelhos semelhantes para tubos, caldeiras, tanques, cubas ou similares, excepto os operados manualmente, nesoi		-	-	-	8	6
84839050	Peças de engrenagens, caixas de engrenagens e outros sistemas de mudança de velocidade		-	-	-	-	2
84841000	Anéis e juntas semelhantes de chapas metálicas combinadas com outros materiais ou de duas ou mais camadas de metal		-	9	-	-	-
<b>87</b>	<b>Veículos excepto material ferroviário ou de eléctricos e suas peças e acessórios.</b>	<b>285.008.239</b>	<b>93</b>	<b>36</b>	<b>68</b>	<b>14</b>	<b>13</b>
87012000	Tractores rodoviários para semi-reboques		88	-	-	-	-



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
87082950	Peças e acessórios de carroçarias para veículos automóveis das posições 8701 a 8705, nesoi		-	8	9	3	-
87083050	Peças e acessórios de carroçarias para veículos automóveis das posições 8701, nesoi e 8702-8705, freios e servofreios e respectivas peças		-	3	-	-	-
87084011	Peças e acessórios para veículos automóveis das posições 8701.20, 8702, 8703 ou 8704, caixa de velocidades		-	-	5	-	-
87084075	Peças e acessórios para veículos automóveis das posições 8701, nesoi, e 8702-8705, peças para caixa de velocidades, nesoi		-	23	-	-	-
87088016	Peças e acessórios para veículos automóveis das posições 8701, nesoi, e 8702-8705, amortecedores de suspensão (excepto suspensão do tipo McPherson)		-	-	-	9	-
87088065	Peças e acessórios para veículos automóveis das posições 8701, nesoi, e 8702-8705, peças para sistemas de suspensão, nesoi		-	-	-	-	4
87089981	Peças e acessórios, nesoi, para veículos		4	-	10	2	-



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	automóveis das posições 8701, nesoi e 8702-8705						
27	<b>Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; substâncias betuminosas; mineral</b>	163.420.307	2	-	-	-	8.941
27090020	Óleos derivados do petróleo e de minerais betuminosos, em bruto, testes 25 graus A.P.I. ou mais		-	-	-	-	8.599
90	<b>Instrumentos ópticos, fotográficos, cinematográficos, de medição, verificação, precisão, médicos ou cirúrgicos...</b>	80825523	3	4	414	21	84
90015000	Lentes de óculos de materiais que não sejam de vidro, não montadas		-	-	-	-	12
90251980	Termómetros para leitura directa, não combinados com outros instrumentos, excepto os termómetros contendo líquido		-	-	-	-	16
90302010	Osciloscópios e oscilógrafos, nesoi		-	-	-	10	-
90318080	Instrumentos, aparelhos e máquinas de medição e verificação, nesoi		-	4	-	-	28
90328960	Instrumentos e aparelhos		-	-	-	-	17



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	automáticos de regulação ou controlo, nesoi						
71	<b>Pérolas naturais ou cultivadas, pedras preciosas ou semi-preciosas, metais preciosos, metais folheados...</b>	67291674	5731	18070	32194	23028	29186
Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações de Moçambique para os EUA				
			2012	2013	2014	2015	2016
71031040	Pedras preciosas (à excepção de diamantes) e pedras semipreciosas, simplesmente serradas / desbastadas		-	35	-	-	-
71039950	Pedras preciosas ou semipreciosas, nesoi, trabalhadas, classificadas ou não, mas não enfiadas (ex. não classificados, enfiadas temporariamente), montadas		-	17	16	-	2
71131150	Artigos de joalheria de prata e respectivas peças, nesoi, de valor acima de \$18 por dúzia de peças ou partes		-	-	-	5	-
71131950	Artigos de joalheria de metais preciosos (à excepção de prata) e suas partes, revestidos ou não de metais preciosos,		4	3	-	19	284



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	nesoi						
71171990	Jóias de imitação (excepto jóias de brinquedos e cordel, cabo, corrente, etc.), de metais básicos (revestidas ou não de metais preciosos), nesoi		9	-	-	-	-
71179090	Jóias de imitação excepto de metais básicos ou plásticos, nesoi, acima de 20 centavos / dúzia de peças ou partes		-	3	-	-	-
94	<b>Mobiliário; roupa de cama, colchões, suportes para colchões, almofadas e mobiliário estofado semelhante...</b>	63.144.330	11	30	158	37	66
94054084	Iluminação e lâmpadas elétricas nesoi, excepto de metais básicos		-	-	-	-	11
44	<b>Madeira e artigos de madeira; carvão de madeira</b>	19.537.912	37	135	98	24	105
44209080	Madeira marchetada e madeira incrustada; artigos de mobiliário em madeira, nesoi		5	6	-	-	-
24012083	Tabaco, parcial ou totalmente em rama / destalado, debulhado ou processado de forma semelhante, não de folha de charuto, não oriental ou turco,		74	2.874	44	-	-



Apêndice D: Produtos Elegíveis para a AGOA mas não Requeridos (cont.)

Código do Produto	Rótulo do Produto	Valor das Importações Globais dos EUA em 2016	Importações dos EUA Provenientes de Moçambique				
			2012	2013	2014	2015	2016
	não para cigarro						
<b>81</b>	<b>Outros metais básicos; ceramais e suas obras</b>	<b>2.181.024</b>	-	-	-	-	<b>16</b>
81130000	Ceramais (cermets) (incluindo resíduos e sucata) e suas obras		-	-	-	-	16
<b>78</b>	<b>Chumbo e respectivas obras</b>	<b>1.114.962</b>	-	-	-	-	<b>1.099</b>
78019100	Chumbo (excluindo chumbo refinado), contendo, em peso, o antimônio como o outro elemento principal, em bruto		-	-	-	-	700





MINISTÉRIO DA  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Direcção Nacional de  
Comércio Externo

Av. Praça 25 de Junho N° 300  
Tel: +258 21 34 35 00  
Fax: + 258 21 35 26 69  
Linha Verde: 800 3200883  
Email: Mic.@gov.mz

