

Exportamoz Solutions realiza o seu 1º Workshop de Capacitação sobre Comércio Internacional



ExportaMoz e Palma Seguros assinam memorando de entendimento

Pag. 3 >>



ExportaMoz Lança Plataforma de Matchmaking para Exportadores Moçambicanos: A Plataforma do Exportador em Moçambique

Pag. 2 >>



ExportaMoz Solutions e Departamento de Mayotte Discutem Nova Rota Comercial para Impulsionar as Exportações

Pag. 7 >>



Potencial Exportável do Distrito de Moamba

Pag. 8 >>

Ficha Técnica

Direção: Miguel Jóia | Coordenação: AI Consultoria | Edição e Maquetização: Quanticus Corporate

Sede: Rua José Mateus, N.º 419 - Maputo | E-mail: exportamoznewsletter@exportamoz.co.mz

Website: <https://exportamoz.co.mz>

Exportamoz Solutions realiza o seu 1º Workshop de Capacitação sobre Comércio Internacional



No âmbito da sua actuação no mercado, a ExportaMoz Solutions congrega três pilares cruciais para o apoio na cadeia de exportações das pequenas e médias empresas moçambicanas que exportam ou com potencial exportável, nomeadamente: (i) difusão do conhecimento, (ii) a promoção do potencial

exportável e (iii) a capacitação institucional (incubadora ExportaMoz). No cumprimento dos projectos do Pilar I, a ExportaMoz Solutions realizou no dia 20 de Fevereiro, o 1º Workshop de capacitação sobre comércio internacional virado a divulgar as oportunidades de acesso ao financiamento para as exportações.



Num evento que contou com a apresentação dos projectos da ExportaMoz Solutions, os parceiros da ExportaMoz também apresentam soluções específicas de apoio à cadeia de valor das exportações. Adicionalmente, o evento também foi marcado pela celebração do Memorando de Entendimento entre a Palma Seguros e a ExportaMoz solutions.

ExportaMoz Lança Plataforma de Matchmaking para Exportadores Moçambicanos: >>>

A Plataforma do Exportador em Moçambique



ExportaMoz está a revolucionar o comércio internacional em Moçambique, com o lançamento durante o Workshop de Comércio Internacional e Acesso ao Financiamento às Exportações, da sua nova Plataforma do Exportador, uma solução inovadora de matchmaking que conecta vendedores moçambicanos a compradores internacionais. Con-

forme a apresentação do Miguel Jóia, a plataforma visa facilitar a interação directa entre empresas nacionais e mercados estrangeiros, promovendo a visibilidade dos produtos moçambicanos e agilizando processos de negociação. A solução digital oferece um ambiente seguro e dinâmico para que exportadores possam apresentar suas ofertas, enquanto compradores encontram fornecedores qualificados de forma eficiente. Segundo a sua explanação, Miguel Jóia referiu que, ao aderir à Plataforma do Exportador, as empresas terão acesso a uma rede global de compradores qualificados, permitindo a expansão

dos seus mercados de atuação. Acrescentou que, além disso, a plataforma oferece ferramentas avançadas para acompanhar tendências de mercado e otimizar as estratégias de exportação com base em dados em tempo real. Destacou que o maior diferencial associado a plataforma, é o suporte especializado fornecido pela ExportaMoz, que inclui orientação em processos de exportação, conformidade regulatória e estratégias de internacionalização. Este apoio personalizado visa capacitar e orientar os exportadores moçambicanos para competirem de forma eficaz no mercado global, garantindo maior segurança e sucesso nas negociações.

Desta forma, terminou a sua intervenção, convidando as empresas moçambicanas a registarem-se na plataforma e explorarem novas oportunidades de exportação. Para mais informações e para realizar o seu registo, visite o site da ExportaMoz através de www.exportamoz.co.mz. ➔



ExportaMoz e Palma Seguros assinam memorando de entendimento



Durante o Workshop de Comércio Internacional e Acesso ao Financiamento às Exportações, a ExportaMoz e a Palma Seguros assinaram um Memorando de Entendimento (MoU) com o objetivo de fortalecer as operações de exportação e ampliar a segurança nas transações comerciais para empresas moçambicanas que atuam no mercado internacional.

Este acordo estratégico visa oferecer soluções inovadoras em gestão de risco e seguros para exportadores, garantindo maior proteção em todas as etapas do processo de exportação. A parceria irá proporcionar condições mais acessíveis para a contratação de seguros de carga, seguro de crédito à exportação e outras modalidades essenciais para mitigar riscos em operações internacionais.

Os representantes de ambas instituições, afirmaram que o memorando outrora assinado, representa um passo significativo para fortalecer a confiança e a segurança nas exportações moçambicanas. Ao unir a expertise da Palma Seguros com a plataforma da ExportaMoz, estamos a criar um ambiente mais seguro e favorável para o crescimento das empresas no mercado global. Com este acordo, as empresas moçambica-

nas terão acesso a serviços personalizados e a consultoria especializada em mitigação de riscos, assegurando maior estabilidade financeira e competitividade no comércio internacional. A ExportaMoz e a Palma Seguros reafirmam seu compromisso em apoiar o crescimento das exportações moçambicanas e incentivar a internacionalização de negócios através de soluções eficazes e inovadoras.



A ExportaMoz e a Palma Seguros reafirmam seu compromisso em **apoiar o crescimento das exportações** moçambicanas e incentivar a internacionalização de negócios através de soluções eficazes e inovadoras



ExportaMoz Lança a 2ª Edição do Manual Guia do Exportador em Moçambique

A ExportaMoz continua a impulsionar o comércio exterior com o lançamento durante o Workshop de Comércio Internacional e Acesso ao Financiamento às Exportações, da **2ª Edição do Manual Guia do Exportador**, uma ferramenta actualizada e expandida para apoiar empresas moçambicanas em todo o processo de exportação.

Esta nova edição oferece informações mais detalhadas e práticas sobre os procedimentos legais, logísticos, financeiros e de seguros envolvidos na exportação, reflectindo as últimas actualizações em políticas comerciais e exigências internacionais. O

manual fornece um roteiro completo, desde a identificação de oportunidades de mercado até a execução eficiente das operações de exportação.

Miguel Jóia referiu segundo a sua intervenção, que o lançamento da 2ª Edição do Manual Guia do

Exportador reforça o compromisso da ExportaMoz em capacitar as empresas moçambicanas para competirem com sucesso no cenário global.

Referiu ainda que, entre as novidades desta edição estão novas secções dedicadas ao uso de tecnologias digitais no comércio exterior, estratégias para diversificação de mercados e orientações específicas sobre certificações internacionais, reiterando que o conteúdo foi elaborado em colaboração com especialistas em comércio internacional, assegurando informações precisas e adaptadas à realidade moçambicana.

Terminou convidando todas as empresas presentes e interessadas em ampliar suas oportunidades no exterior a acederem à 2ª Edição do Manual Guia do Exportador e a explorarem novas possibilidades de negócio.

Para mais informações e para obter o manual, visite o nosso site: www.exportamoz.co.mz. ➡



PROMOVENDO A EXPORTAÇÃO DOS PRODUTOS DAS PME'S MOÇAMBICANAS

MANUAL GUIA DO EXPORTADOR MOÇAMBIQUE



<https://exportamoz.co.mz>



ExportaMoz e o Alto Comissariado da Nigéria fortalecem ligações comerciais entre Moçambique e Nigéria



A ExportaMoz Solutions reforça seu compromisso em ampliar as relações comerciais entre Moçambique e Nigéria. Em um encontro estratégico com a Nigeria High Commission in Maputo, exploramos sinergias e potenciais colaborações para facilitar e expandir o comércio bilateral, com acções a iniciarem com a análise de possíveis acordos comerciais, promovendo um ambiente propício para novas oportunidades de negócios entre os dois países.

Durante o encontro, os representantes da ExportaMoz tomaram a ocasião convidar a Nigeria High Commission in Maputo a participar no nosso próximo workshop, que ocorrerá no dia 20 de fevereiro no Radisson Blu, em Maputo como uma janela para fortalecer o diálogo e a cooperação entre Moçambique e Nigéria. Por seu turno, a ExportaMoz manifestou a sua presença na West Africa Trade & Manufacturing Expo, que será realizada de 27 a 29 de maio, em Lagos, Nigéria, um evento que constitui uma plataforma estratégica para explorar novas oportunidades de exportação, atrair investimentos e estabelecer parcerias comerciais com players-chave da região.

Em termos de parcerias e colaborações futuras, durante o encontro, ambas instituições ficaram de estabelecer contatos estratégicos com entidades influentes dos sectores de comércio e investimento em Moçambique e Nigéria, estabelecendo as bases para futuras colaborações. Entre os parceiros envolvidos destacam-se a The Nigeria Global Business Match, a APIEX (Agência para a Promoção de Investimento e Exportações de Moçambique) e a Direção Nacional do Comércio Externo.



ExportaMoz Reforça Parcerias Comerciais com a Turquia para Impulsionar Internacionalização das PME's Moçambicanas



A ExportaMoz tem reforçado a sua missão de promover a internacionalização das empresas moçambicanas, com destaque para o estreitamento das relações comerciais com a Turquia. Esta iniciativa surge no âmbito do fortalecimento da cooperação bilateral, com o objectivo de criar pontes sólidas entre os sectores empresariais dos dois países. Através de uma abordagem estratégica, a ExportaMoz pretende facilitar o diálogo entre empresários moçambicanos e turcos, promovendo uma partilha activa de experiências e interesses comerciais. Com o apoio institucional da Embaixada da Turquia em Moçambique, estão planificados encontros regulares com delegações comerciais que visam identificar oportunidades de

investimento e cooperação em áreas-chave como agroindústria, energia, comércio e serviços. Estes momentos de interação visam potenciar a criação de sinergias, bem como a exploração conjunta de novos mercados, alicerçados na confiança mútua e no potencial de complementaridade económica. Este movimento de aproximação entre Moçambique e Turquia representa uma aposta estratégica em parcerias sustentáveis e mutuamente vantajosas. Ao facilitar o intercâmbio empresarial e o acesso a novas oportunidades comerciais, a ExportaMoz reafirma o seu compromisso com o desenvolvimento económico do país, contribuindo para uma maior inserção das Pequenas e Médias Empresas moçambicanas no comércio internacional.



ExportaMoz Solutions e Departamento de Mayotte: Nova Rota Comercial para Impulsionar as Exportações Moçambicanas



A ExportaMoz Solutions tem liderado um movimento estratégico que promete transformar o panorama das exportações de Moçambique, abrindo portas para um novo e promissor destino comercial: Mayotte, um departamento ultramarino francês localizado no Canal de Moçambique.

Em parceria com o Departamento de Mayotte, através da Missão de Cooperação Regional e do seu Representante em Moçambique, e no âmbito da iniciativa Interreg Canal do Moçambique, estão a ser estruturadas ações concretas para reforçar a cooperação regional, o comércio e a conectividade logística entre os dois territórios.

Promoção Comercial e Oportunidades de Investimento

A ExportaMoz Solutions está também a organizar workshops e encontros B2B entre delegações empresariais moçambicanas e de Mayotte, promovendo um ambiente de intercâmbio de conhecimento e atração de investimento direto. Esta iniciativa visa consolidar relações de longo prazo e inserir Moçambique de forma estruturada no mer-

cado regional e internacional. Estamos a construir mais do que rotas comerciais – estamos a traçar um novo futuro para as exportações moçambicanas. A ExportaMoz Solutions reafirma o seu compromisso em impulsionar a economia nacional e transformar oportunidades em resultados concretos.

Conexão Aérea e Marítima: Logística Estratégica para Novos Mercados

Com o objetivo de superar os desafios logísticos e facilitar o fluxo comercial, duas frentes estão em curso:

– garantindo conformidade com as exigências sanitárias e alfandegárias francesas.

1. Transporte Aéreo de Carga:

Em colaboração com os Aeroportos de Moçambique, E.P., a ExportaMoz promoveu encontros estratégicos para viabilizar uma rota aérea direta de carga para Mayotte. Esta ligação facilitará o envio de produtos frescos e essenciais – como frutas, mariscos e vegetais

2. Rota Marítima Comercial:

Com o apoio da Civitas Partners Group e do Departamento Económico de Mayotte, estão a ser desenhadas rotas marítimas sustentáveis e eficientes que permitirão escoar produtos moçambicanos com maior competitividade, especialmente do setor agroalimentar.

Mayotte: Um Mercado com Potencial Estratégico

Com um poder de compra de Mais de 260 milhões de euros anuais e uma população de aproximadamente 500 mil habitantes, Mayotte representa uma oportunidade concreta de expansão para os exportadores moçambicanos.

A forte demanda local por produtos alimentares abre espaço para Moçambique posicionar-se como fornecedor estratégico no canal do Índico.



O Potencial Exportável do Distrito de Moamba

Um Hub Estratégico para o Desenvolvimento Económico



No primeiro trimestre de 2025, o Distrito de Moamba, na Província de Maputo, Moçambique, foi alvo de um levantamento do Departamento de Estu-

dos e Desenvolvimento da ExportaMoz, em parceria com a Direcção da Indústria e Comércio da Província de Maputo e os Serviços Distritais das Actividades

Económicas de Moamba. Divulgado pelo Magazine do Potencial Exportável e plataformas digitais, o levantamento destacou o potencial exportável da

região, visando conectar produtores locais a mercados internacionais para promover o desenvolvimento económico sustentável.

Potencial Exportável de Moamba

Com 4.628 km², Moamba possui cerca de 70% de terras férteis e recursos hídricos como a barragem de Corumana, rios e aquíferos, mas enfrenta desafios como a falta de armazéns refrigerados, centros de distribuição e vias precárias (trecho de 7 km até a N4). Isso dificulta o escoamento de produtos como papaia (3.900 ton/ano), banana (34.500 ton/ano), litchi (750 ton/ano), manga (1.000 ton/ano), gengibre

7 km
De vias precárias
dificultam o
escoamento de
produtos

(400 ton/ano) e açúcar orgânico (14.600 ton/ano), demandados na Europa e África do Sul. A ausência de compradores directos aumenta a dependência de intermediários, reduzindo lucros.

O levantamento propõe investimentos estratégicos: construção de armazéns refrigerados e modernização da linha férrea (cinco estações e quatro apeadeiros), aproveitando a proximidade com o Porto de Maputo (55 km) e a fronteira de Ressano Garcia (45 km); expansão de indústrias como Pure Diets e Safira Moçambique Ceramic, além de unidades para transformar frutas em sucos e

conservas; capacitação de produtores e cooperativas para acessar mercados via acordos como UE-SADC e AGOA, apoiada por feiras, workshops e missões empresariais; e diversificação com turismo (Reserva de Maputo, Cascata do Rio Muvalaze e Fortaleza de São Sebastião, 5.000-20.000 visitantes/ano) e minerais (mármore, areias pesadas). Essas medidas visam integrar Moamba às cadeias globais de valor.

Por Explorar

Moamba combina localização estratégica, solos férteis e recursos hídricos, e pode se tornar um hub de exportação. Os próximos passos incluem a mobilização de Inves-

timento Direto Estrangeiro (IDE) e nacional para financiar melhorias em infraestrutura como a barragem de Corumana, lagoas, estradas e energia, além da cria-

ção de incentivos fiscais adicionais e do fortalecimento de parcerias público-privadas. A produção agrícola, o turismo e os minerais são pilares para o crescimento, pre-

parando o distrito para contribuir com o desenvolvimento sustentável de Moçambique, conectando-se aos mercados globais.

Saiba mais da Incubadora ExportaMoz

A ExportaMoz dá mais um passo rumo ao fortalecimento do sector empresarial moçambicano com o lançamento da Incubadora ExportaMoz! Este é um espaço criado para impulsionar Pequenas e Médias Empresas (PMEs) com ambição de conquistar mercados internacionais, oferecendo:

- Capacitação institucional sobre o processo de exportação;
- Facilitação de acesso a mercados internacionais;
- Apoio técnico e institucional;
- Facilitação no acesso ao financiamento as exportações;
- Mentoria especializada para acesso a certificações.



Se você tem um negócio com potencial de exportação, este é o seu lugar!

Saiba mais e inscreva-se aqui.
<https://exportamoz.co.mz/incubadora>



<https://exportamoz.co.mz>

Descubra Oportunidades de Exportação com a ExportaMoz



Quer expandir o seu negócio para além-fronteiras? Com a plataforma digital da ExportaMoz, agora é mais fácil identificar e aproveitar oportunidades reais de exportação para o seu produto ou serviço!

cesse a nossa página web e encontre:

- Informações actualizadas sobre mercados externos;
- Tendências e dados de comércio internacional;
- Procura de produtos moçambicanos no estrangeiro;
- Parcerias e chamadas abertas de compradores internacionais;
- Guias e ferramentas práticas para exportar com sucesso.

Comece hoje mesmo!

Saiba mais e inscreva-se aqui.
<https://exportamoz.co.mz/oportunidades/>



<https://exportamoz.co.mz>

Inteligência de Mercado

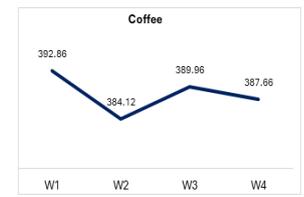
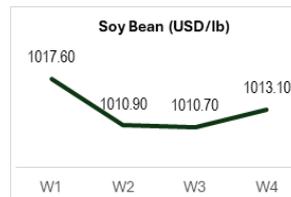
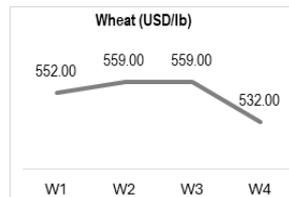


Para o mês de março, os gráficos demonstram uma tendência de oscilação cíclica nos preços agrícolas, com alguns períodos de alta significativa, seguidos de correções. As commodities como milho, trigo e soja mos-

logísticos em países da África Ocidental afetando a oferta global e por fim (iii) a recuperação na demanda da Ásia, especialmente na China. No caso das commodities agrícolas, a volatilidade dos preços

também uma tendência recente de estabilização com leve declínio, refletindo o aumento de fontes renováveis e a queda da demanda por combustíveis fósseis em certos mercados. O Crude registou no mês de

da demanda na Ásia, especialmente da China e da Índia, onde os níveis de estoque estavam altos e houve maior uso de fontes renováveis, o fim do inverno no hemisfério norte reduziu a procura por carvão para aque-

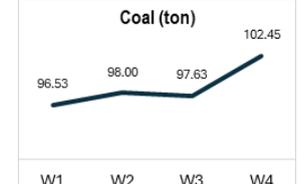
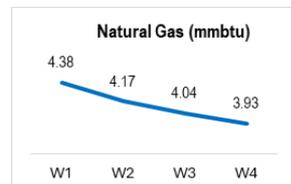
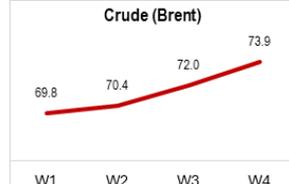
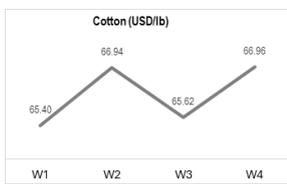


tram picos sazonais, geralmente associados a condições climáticas, políticas agrícolas, e dinâmica de oferta global. No caso específico da soja, no período em referência experimentou uma estabilidade com tendência de leve baixa justificada pela combinação de bons níveis de estoque nos EUA e colheita favorável no Brasil, que gerou menor pressão de demanda internacional, ao contrário do trigo que

reforça a importância da monitoria contínua dos mercados internacionais e os picos nos preços indicam oportunidades para exportação, especialmente quando os mercados locais não têm produção suficiente. Para os produtores e exportadores moçambicanos, a análise sugere a construção de estratégias de hedge e contratos futuros, minimizando riscos de variações abruptas, sem deixar de lado o

Março, uma queda visível comparativamente a Fevereiro embora com tendência crescente em Março, reflectindo a preocupação com a desaceleração económica global e à menor procura da China, mesmo após a reabertura pós-COVID associado ao aumento da produção por parte de países fora da OPEP. O gás natural perpetuou uma continuidade da tendência de baixa devido ao inverno mais

cimento e o ajuste em alguns mercados, à transição energética, com maior pressão para a descarbonização, o que afecta a projeção de longo prazo e reduz o apetite especulativo. No caso das commodities do sector energético, a inteligência de mercado deve focar na antecipação de eventos geopolíticos e decisões da OPEP, pois têm impacto directo nos preços dos bens administrados.



teve uma recuperação após a queda em fevereiro, devido à instabilidade geopolítica no Mar Negro, especialmente as tensões entre Rússia e Ucrânia, que são grandes exportadores de trigo. Relativamente ao café, registou uma leve alta nos preços justificada em grande parte, (i) pelas preocupações climáticas no Brasil, principal produtor, com registos de clima seco em regiões cafeeiras, (ii) problemas

fornecimento global que tem tido novas tendências de procura. Para o sector energético, os gráficos revelam uma evolução com altos e baixos influenciados por choques geopolíticos, decisões da OPEP, e transições energéticas globais. O petróleo e o gás natural mostram alta sensibilidade a eventos internacionais como guerras, sanções ou mudanças regulatórias. Há

brando na Europa que reduziu a demanda por aquecimento, levando à queda de preços, sem deixar de lado a referência dos estoques que estão em níveis historicamente altos, o que também contribui para a pressão negativa. O carvão teve uma tendência ascendente em todo período, embora com valores baixos comparativamente ao mês de Fevereiro, refletindo a redução

Para países exportadores como Moçambique, com reservas energéticas, há potencial de posicionamento estratégico em períodos de alta, mas também risco fiscal se houver dependência excessiva desses preços. Os sinais de declínio apontam para a necessidade de diversificação da matriz energética e aposta em energias limpas.

Uma Plataforma única e completa para os Exportadores e Compradores

A **ExportaMoz Solutions**, Lda. é uma empresa de direito privado moçambicana, com personalidade jurídica e administrativa própria, sediada em Maputo, Moçambique. É uma joint venture colaborativa entre a SBS, SupriMoz e a CCI, todas empresas moçambicanas.