

Antes de entrar num negócio de importação: 7 questões que deve responder

Muitos negócios de importação falham antes da primeira venda, por falta de preparação. Estas sete perguntas ajudam a decidir se está pronto para avançar.

AP

Airoso poliglota

Pesquisador · 15 de Setembro de 2026

Em resumo

- Responda às sete perguntas por escrito, com números, antes de pagar a primeira encomenda.
- As perguntas mais negligenciadas são a procura real e o capital para todo o ciclo.
- Se não consegue responder a duas ou mais, ainda não é o momento de importar.

As sete questões

1

O que vou importar, exactamente?

Defina o produto com especificações claras: material, medidas, cor, embalagem, certificações e código pautal.

Resposta preparada: tem uma ficha técnica do produto e sabe a classificação aduaneira.

2

Existe procura real em Moçambique?

Não confie apenas na intuição. Fale com potenciais clientes, observe a concorrência e analise preços no mercado.

Resposta preparada: tem clientes identificados ou pré-encomendas.

3

Quanto custa o produto no meu armazém?

Calcule o custo real: produto, frete, seguro, direitos, IVA, porto, despachante e transporte interno.

Resposta preparada: tem uma simulação de custo com margem para imprevistos.

4

Consigo vender com margem suficiente?

Compare o custo real com o preço que o mercado aceita. A margem deve cobrir despesas fixas, perdas e lucro.

Resposta preparada: conhece o preço de venda e a margem líquida esperada.

5

Tenho capital para todo o ciclo?

Entre pagar ao fornecedor e receber dos clientes podem passar 3 a 6 meses. O capital tem de cobrir esse período.

Resposta preparada: tem capital para a mercadoria, os impostos e as despesas até às primeiras vendas.

6

A minha empresa está pronta legalmente?

NUIT, licença com actividade de importação, conta empresarial e, se o produto exigir, licenças específicas.

Resposta preparada: todos os documentos estão válidos antes da encomenda.

7

Quem me apoia na operação?

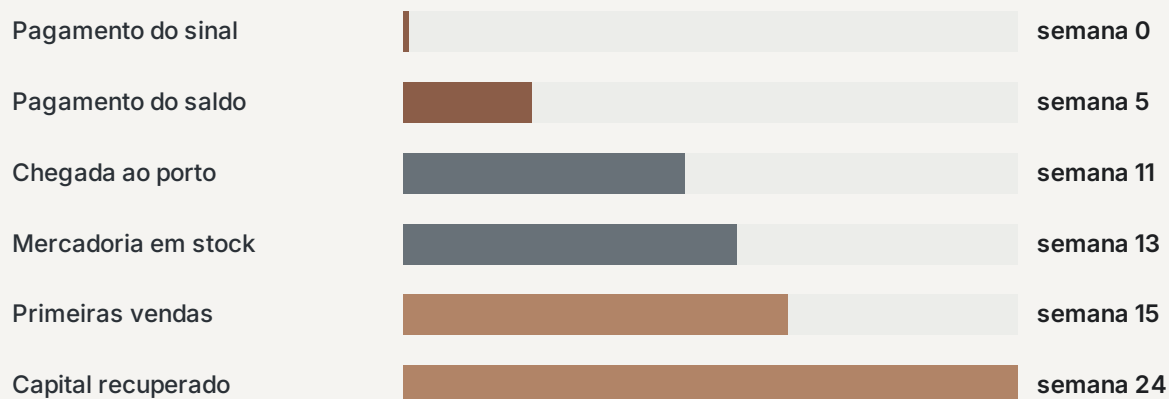
Fornecedor verificado, transitário, despachante, transporte e armazém. Cada elo falhado custa tempo e dinheiro.

Resposta preparada: tem parceiros identificados para cada etapa.

O ciclo do dinheiro

A questão 5 é a que mais surpreende novos importadores. Veja quanto tempo o capital fica imobilizado:

Tempo até recuperar o investimento (semanas, acumulado)



Exemplo ilustrativo de uma importação marítima com venda gradual do stock.

Lista de verificação final

Está pronto para importar?		
Questão	Sim	Não
1. Produto definido com ficha técnica	☐	☐
2. Procura confirmada	☐	☐
3. Custo real calculado	☐	☐
4. Margem confirmada	☐	☐
5. Capital para todo o ciclo	☐	☐
6. Documentação legal em ordem	☐	☐
7. Parceiros identificados	☐	☐

Como interpretar: 7 respostas «sim» — pode avançar com uma primeira encomenda controlada. 5 ou 6 — resolva os pontos em falta antes de pagar. 4 ou menos — o negócio ainda precisa de ser estruturado.

Conclusão

Importar é uma decisão de investimento, não apenas de compra. Quem responde a estas sete perguntas com clareza reduz o risco, negocia melhor e chega ao mercado com vantagem.



Airoso poliglota

Pesquisador

15 de Setembro de 2026

Este artigo tem carácter informativo. Taxas, prazos e requisitos podem mudar; confirme sempre junto da Autoridade Tributária de Moçambique, do seu despachante aduaneiro ou de um consultor antes de tomar decisões.

Precisa de apoio neste processo?

A NOESIS acompanha empresas em tecnologia e comércio internacional, do planeamento à execução.