aneme
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS METALÚRGICAS E ELECTROMECÂNICAS

Atlantic METAL

Strengthening markets and new Atlantic geographies

ESTUDO DE MERCADO DA GUIANA

SETOR METALÚRGICO, METALOMECÂNICO E ELETROMECÂNICO

Fevereiro
2026

COMPETE 2030 | PORTUGAL 2030 | Cofinanciado pela União Europeia



Índice Geral

1. **Nota Introdutória** 6
2. **Contexto do País** 10
   - 2.1 O País: contexto geográfico, social e político-institucional 11
   - 2.2 Desempenho e perspetivas económicas 12
   - 2.3 Cultura de negócios 14
3. **Comércio Internacional** 16
   - 3.1 Estrutura do comércio externo da Guiana 17
   - 3.2 Importações da Guiana por categorias de produtos industriais 20
     - 3.2.1 Produtos de metalurgia de base 20
     - 3.2.2 Produtos metálicos de ferro ou aço 29
     - 3.2.3 Equipamentos elétricos e eletromecânicos 37
     - 3.2.4 Máquinas e equipamentos industriais 52
     - 3.2.5 Fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes 62
     - 3.2.6 Fabricação de outro equipamento de transporte (naval e aeronáutico) 68
   - 3.3 Comércio bilateral Portugal-Guiana 74
4. **Condições de Acesso ao Mercado** 78
   - 4.1 Enquadramento geral do regime de importação 79
   - 4.2 Política aduaneira e fiscal 81
     - 4.2.1 Direitos aduaneiros e regime tarifário de importação 81
     - 4.2.2 Impostos internos e encargos aplicáveis à importação 82
     - 4.2.3 Incentivos, isenções e regimes especiais 84
     - 4.2.4 Requisitos setoriais e potenciais barreiras ao acesso ao mercado 87
   - 4.3 Acordos comerciais e enquadramento preferencial do acesso ao mercado 90
   - 4.4 Entidades e ligações úteis para acesso ao mercado 93
5. **Oportunidades e fatores críticos de sucesso no mercado da Guiana** 96
   - 5.1 Oportunidades associadas a setores estruturantes 97
     - 5.1.1 Setor petrolífero offshore e cadeia de fornecimento associada 97
     - 5.1.2 Infraestruturas e construção 100
     - 5.1.3 Mineração 101
     - 5.1.4 Agricultura e agroindústria 103

5.2 Enquadramento competitivo e fatores críticos de acesso ao mercado 104

6. Conclusões 106

7. Fontes 108

Índice de gráficos

Gráfico 1 – Principais fornecedores da Guiana de produtos semiacabados de ferro ou aço (2024) 22

Gráfico 2 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos laminados a quente, não revestidos (2024) 23

Gráfico 3 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos laminados a frio, não revestidos (2024) 24

Gráfico 4 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos revestidos de ferro ou aço (2024) 25

Gráfico 5 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos de aços ligados (2024) 26

Gráfico 6 – Principais fornecedores da Guiana de barras, perfis e varões de aços ligados (2024) 27

Gráfico 7 – Principais fornecedores da Guiana de tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (2024) 30

Gráfico 8 – Principais fornecedores da Guiana de acessórios para tubos (2024) 31

Gráfico 9 – Principais fornecedores da Guiana de estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (2024) 32

Gráfico 10 – Principais fornecedores da Guiana de cabos, cordas e tranças de ferro ou aço (2024) 33

Gráfico 11 – Principais fornecedores da Guiana de parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (2024) 34

Gráfico 12 – Principais fornecedores da Guiana de outras obras de ferro e aço (2024) 35

Gráfico 13 – Principais fornecedores da Guiana de motores e geradores elétricos (2024) 38

Gráfico 14 – Principais fornecedores da Guiana de eletrogeradores e conversores rotativos (2024) 39

Gráfico 15 – Principais fornecedores da Guiana de partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (2024) 40

Gráfico 16 – Principais fornecedores da Guiana de transformadores, conversores estáticos e indutores (2024) 41

Gráfico 17 – Principais fornecedores da Guina de acumuladores elétricos (2024) 42

Gráfico 18 – Principais fornecedores da Guina de equipamentos elétricos para motores de combustão (2024) 43

Gráfico 19 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de comutação e proteção para tensão >1.000 V (2024) 44

Gráfico 20 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de comutação e proteção para tensão ≤1.000 V (2024) 45

Gráfico 21 – Principais fornecedores da Guiana de quadros, painéis e armários de controlo e distribuição (2024) 46

Gráfico 22 – Principais fornecedores da Guiana de partes de quadros, painéis e aparelhos de comutação (2024) 47

Gráfico 23 – Principais fornecedores da Guiana de cabos elétricos e condutores isolados (2024) 48

Gráfico 24 – Principais fornecedores da Guiana de bombas para líquidos (2024) 51

Gráfico 25 – Principais fornecedores da Guiana de compressores, bombas de ar e ventiladores (2024) 52

Gráfico 26 – Principais fornecedores da Guiana de equipamentos de filtração e centrifugação (2024) 53

Gráfico 27 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de pulverização ou dispersão (2024) 54

Gráfico 28 – Principais fornecedores da Guiana de guindastes e equipamentos de elevação (2024) 55

Gráfico 29 – Principais fornecedores da Guiana de máquinas de terraplanagem (2024) 56

Gráfico 30 – Principais fornecedores da Guiana de partes e componentes para máquinas de construção e obras públicas (2024) 57

Gráfico 31 – Principais fornecedores da Guiana de máquinas para preparação de materiais minerais (2024) 58

Gráfico 32 – Principais fornecedores da Guiana de tratores (2024) 61

Gráfico 33 – Principais fornecedores da Guiana de veículos para transporte de mercadorias (2024) 62

Gráfico 34 – Principais fornecedores da Guiana de partes e acessórios de veículos automóveis (2024) 63

Gráfico 35 – Principais fornecedores da Guiana de reboques e semirreboques (2024) 64

Gráfico 36 – Principais fornecedores da Guiana de navios de transporte de pessoas ou mercadorias (2024) 67

Gráfico 37 – Principais fornecedores da Guiana de embarcações de recreio (2024) 68

Gráfico 38 – Principais fornecedores da Guiana de outras embarcações e barcos de serviço (2024 69

Gráfico 39 – Exportações portuguesas para a Guiana por grandes categorias económicas (milhares de euros – 2024) 73

Índice de tabelas

Tabela 1 - Principais grupos de produtos exportados pela Guiana 18

Tabela 2 - Principais grupos de produtos importados pela Guiana 19

Tabela 3 - Importações da Guiana de produtos de metalurgia de base (2024) 21

Tabela 4 - Importações da Guiana de produtos metálicos de ferro ou aço (2024) 29

Tabela 5 - Importações da Guiana por equipamentos elétricos e eletromecânicos selecionados (2024) 37

Tabela 6 - Importações da Guiana de máquinas e equipamentos industriais (2024) 50

Tabela 7 - Importações da Guiana de veículos automóveis, reboques e componentes (2024) 60

Tabela 8 - Importações da Guiana de outro equipamento de transporte (2024) 66

Tabela 9 - Evolução das exportações e importações Portugal–Guiana, 2021–2024 (milhares de Euros) 72

01

Nota Introdutória

O presente estudo insere-se no âmbito do projeto "**Atlantic Metal – Reforço de mercados e novas geografias no Atlântico"**, iniciativa orientada para apoiar a consolidação e diversificação da presença internacional das PME portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, com especial incidência em mercados situados no espaço atlântico.

O projeto visa simultaneamente o aprofundamento de mercados com potencial de crescimento e a prospeção de economias emergentes, num contexto internacional marcado por volatilidade económica, reconfiguração das cadeias globais de valor e crescente necessidade de diversificação geográfica das exportações.

Entre os mercados analisados, a Guiana assume particular relevância em virtude da sua acelerada transformação económica, impulsionada pelo desenvolvimento do setor petrolífero offshore e pelo consequente reforço do investimento público e privado em infraestruturas, energia, construção e serviços associados. Apesar da reduzida dimensão demográfica, a escala dos investimentos em curso alterou significativamente o perfil económico do país, criando uma dinâmica de procura industrial associada a projetos estruturantes e a cadeias de valor internacionais.

A elevada dependência de importações de bens industriais e equipamentos técnicos, a limitada base produtiva local e a intensidade de capital dos projetos em execução configuram um enquadramento que justifica uma análise específica do potencial da Guiana enquanto mercado de destino para produtos e soluções industriais.

O presente estudo tem como objetivo avaliar o enquadramento económico, comercial e regulamentar da Guiana, com incidência nos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, máquinas e equipamentos industriais e material de transporte, identificando áreas de oportunidade, fatores críticos de sucesso e eventuais constrangimentos ao acesso ao mercado.

Para o efeito, o documento encontra-se estruturado em vários capítulos. Após a caracterização do contexto geográfico, institucional e macroeconómico do país, procede-se à análise da estrutura das importações relevantes para o setor. Seguidamente, é examinado o comércio bilateral entre Portugal e a Guiana, bem como as condições de acesso ao mercado, incluindo aspetos aduaneiros, fiscais e regulamentares. O estudo integra ainda uma análise das oportunidades setoriais e dos fatores críticos de acesso ao mercado, funcionando como instrumento de apoio à tomada de decisão empresarial.

O estudo é elaborado pela **ANEME – Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Electromecânicas**, no âmbito da sua missão de promoção da competitividade e da internacionalização das empresas portuguesas do setor. Ao longo de mais de três décadas de atividade, a ANEME tem desenvolvido iniciativas de apoio à identificação de oportunidades externas e à mitigação dos riscos associados à entrada em novas geografias, sendo o presente documento mais uma expressão concreta desse esforço continuado de enquadramento estratégico.

A abordagem adotada é eminentemente prática e orientada para a tomada de decisão, combinando análise estatística do comércio internacional, enquadramento regulamentar e leitura operacional do mercado. Não se pretende substituir a avaliação individual de cada empresa, mas disponibilizar uma base estruturada que permita uma apreciação fundamentada da pertinência de abordar o mercado guianense.



02

Contexto do País

2.1 O País: Contexto geográfico, social e político-institucional

A Guiana localiza-se na costa norte da América do Sul, integrando a região das Guianas, limitada a oeste pela Venezuela, a sul e sudoeste pelo Brasil e a leste pelo Suriname, com frente atlântica a norte. Com uma área aproximada de **214 mil km²** e uma população estimada em cerca de **800 mil habitantes**, o país caracteriza-se por uma **baixa densidade populacional** e por uma forte concentração demográfica e económica na faixa costeira, em particular na área metropolitana de **Georgetown**, a capital.

Do ponto de vista geográfico, trata-se de um território maioritariamente coberto por floresta tropical, com fraca ocupação do interior e infraestruturas limitadas fora do eixo costeiro. Esta configuração condiciona a logística interna, os custos de transporte e a execução de projetos industriais e de infraestruturas, mas, simultaneamente, reforça a **dependência de importações de bens industriais**, **equipamentos**, **materiais de construção e soluções técnicas especializadas.**

No plano social, a Guiana apresenta uma composição étnica diversificada, resultante de sucessivas vagas migratórias, incluindo populações de origem indo-guianense, afro-guianense, ameríndia, europeia e chinesa. O **inglês é a língua oficial,** fator distintivo relevante no contexto regional e um elemento facilitador para empresas estrangeiras, nomeadamente europeias. O nível de qualificação técnica local é desigual, com limitações evidentes na disponibilidade de mão de obra especializada para setores industriais, técnicos e de engenharia, o que reforça a necessidade de recurso a fornecedores externos e a soluções "chave-na-mão".

Do ponto de vista político-institucional, a Guiana é uma **república cooperativa,** com um sistema presidencialista e um enquadramento institucional de matriz anglo-saxónica. O país **integra a CARICOM** (Comunidade do Caribe) e mantém relações económicas e comerciais relevantes com os Estados Unidos, Canadá, Reino Unido e, crescentemente, com países da América do Sul e da União Europeia.

Nos últimos anos, a Guiana tem assumido uma **posição de crescente relevância regional em resultado da descoberta e exploração de significativas reservas de petróleo offshore**, que transformaram profundamente as perspetivas macroeconómicas do país. Este novo ciclo económico tem impulsionado o investimento público e privado em **infraestruturas**, **energia**, **construção**, **portos**, **habitação**, **serviços industriais e equipamentos**, criando oportunidades relevantes para fornecedores internacionais nos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico.

Apesar deste dinamismo, o enquadramento institucional mantém-se marcado por uma **forte presença do Estado**, procedimentos administrativos exigentes e uma capacidade regulatória ainda em consolidação. O acesso ao mercado guianense tende a depender de relações institucionais, parceiros locais, conhecimento do contexto regulatório e capacidade de resposta a projetos concretos, mais do que de uma lógica de mercado aberto e concorrencial em larga escala.

2.2 Desempenho e perspetivas económicas

A economia da **Guiana** tem registado, nos últimos anos, um desempenho excecional no contexto regional, impulsionado sobretudo pela entrada em produção de importantes reservas de **petróleo offshore.** Este fator transformou profundamente a estrutura económica do país, colocando-o entre as economias com **maiores taxas de crescimento a nível mundial** num horizonte recente, ainda que assente numa base produtiva relativamente estreita (FMI – *Guyana 2025 Article IV, Country Report No. 25/103*).

Este novo ciclo de crescimento é explicado sobretudo pela forte expansão do **setor petrolífero**, mas também por uma dinâmica positiva da **economia não petrolífera**, refletindo efeitos de arrastamento sobre outros setores de atividade. Como resultado, verificou-se uma **alteração muito significativa da dimensão e da escala económica do país.** Em termos nominais, o **PIB da Guiana** atingiu cerca de **US$ 24,66 mil milhões em 2024** (*World Bank Data – Guyana, 2024*), enquanto o PIB per capita ascendeu a aproximadamente **US$ 30.962**, evidenciando o impacto direto do novo ciclo petrolífero sobre os indicadores macroeconómicos agregados (FMI – Selected Social and Economic Indicators, 2024).

Para além do petróleo, a **mineração** constitui outro pilar relevante da economia, com destaque para a **produção de ouro** e, historicamente, de **bauxite**, mantendo um peso significativo nas exportações e na atividade económica. Paralelamente, a **agricultura** – nomeadamente a produção de **arroz e açúcar** – continua a desempenhar um papel importante, sobretudo em termos de emprego e abastecimento interno, sendo acompanhada por um **setor de serviços em expansão**, impulsionado pelo crescimento económico, pelo aumento do rendimento disponível e pela maior procura associada aos projetos em curso (FMI – Guyana 2025 Article IV, enquadramento setorial).

Num contexto de crescimento acelerado, a **inflação** tem permanecido relativamente moderada, embora sensível a choques alimentares e climáticos. A inflação (fim de período) situou-se em 2,0% em 2023 e **2,9% em 2024**, refletindo um enquadramento económico distinto das economias europeias, marcado pela estabilidade cambial e pelos efeitos positivos do ciclo petrolífero sobre a oferta interna e as contas externas (FMI – Selected Social and Economic Indicators, 2023–2024).

A nível macroeconómico, o novo ciclo petrolífero tem permitido uma **melhoria significativa das contas externas**, bem como maior margem de atuação das finanças públicas. O crescimento recente tem sido acompanhado por um **nível muito elevado de investimento público**, direcionado sobretudo para **infraestruturas**, **habitação**, **energia e projetos estruturantes** associados à nova realidade económica do país. Em resultado deste esforço, o **défice orçamental global** situou-se em **-7,3% do PIB em 2024**, refletindo uma estratégia deliberada de aceleração do investimento público num contexto de forte expansão económica (FMI – Selected Social and Economic Indicators, 2024).

Um elemento central da gestão macroeconómica e da sustentabilidade das finanças públicas é o **Natural Resource Fund (NRF)**, criado para gerir as receitas provenientes da exploração petrolífera. No final de 2024, o fundo acumulava cerca de **US$ 3,1 mil milhões**, funcionando como instrumento de **estabilização macroeconómica e de financiamento futuro do desenvolvimento do país** (FMI – Press Release do Artigo IV, 2025).

A expansão petrolífera tem igualmente um impacto direto nas **contas externas.** Em **2024**, a **balança corrente** registou um superavit de 24,6% do PIB, correspondente a cerca de **US$ 6,07 mil milhões** (FMI – Selected Social and Economic Indicators, 2024).

Contudo, apesar do crescimento acelerado, a economia guianense mantém uma **elevada dependência de importações**, tanto de bens de consumo como, sobretudo, de **bens intermédios e de capital.** A capacidade industrial local permanece reduzida, com fraca incorporação tecnológica e limitada produção de equipamentos, maquinaria e componentes industriais, o que **reforça o papel dos fornecedores externos no apoio aos principais projetos económicos em curso.**

As **perspetivas económicas** para a Guiana permanecem, no curto e médio prazo, **francamente positivas**, sustentadas pela expansão da produção petrolífera, pelo pipeline de investimentos já anunciados e pela continuidade de projetos estruturantes financiados pelo Estado e por operadores internacionais. Este contexto deverá manter **elevados níveis de procura por soluções técnicas**, **equipamentos industriais**, **sistemas elétricos**, **estruturas metálicas e serviços de engenharia**, em particular em projetos de grande escala e com forte componente importada.

2.3 Cultura de negócios

A cultura de negócios na Guiana reflete a combinação entre a herança institucional anglo-saxónica, a diversidade cultural interna e um contexto económico em rápida transformação, fortemente influenciado pelo setor petrolífero e pelo investimento estrangeiro. Para empresas estrangeiras, o sucesso no mercado guianense não depende apenas da competitividade técnica e do preço, mas também da capacidade de **adaptação aos códigos informais de relacionamento, aos ritmos de decisão e às práticas administrativas locais.**

O **inglês é a língua de trabalho** nas relações comerciais e institucionais, sendo expectável um estilo de comunicação formal nos contactos iniciais, sobretudo com entidades públicas, empresas estatais e grandes operadores internacionais. No entanto, a prática de negócios assenta fortemente em **relações pessoais, confiança e reputação**, fatores que ganham particular relevância num mercado de pequena dimensão e com um número limitado de decisores.

Os processos de decisão tendem a ser **centralizados** e, frequentemente, mais lentos do que o expectável para empresas europeias, em especial quando envolvem entidades públicas, autorizações administrativas ou projetos financiados pelo Estado. A existência de regras formais e procedimentos escritos coexiste com uma forte componente relacional, tornando a **presença local, direta ou através de parceiros**, um fator determinante para o acompanhamento de processos, esclarecimento de requisitos e resolução de entraves operacionais.

No atual contexto de forte crescimento económico, a Guiana apresenta um ambiente de negócios marcado por **oportunidades significativas, mas também por pressão sobre a capacidade administrativa e técnica das instituições e empresas locais.** É frequente a sobreposição de projetos, ajustamentos de calendários e alterações de prioridades, exigindo dos fornecedores estrangeiros flexibilidade, capacidade de adaptação e acompanhamento contínuo dos clientes e parceiros.

Do ponto de vista contratual, os acordos tendem a seguir modelos de matriz anglo-saxónica, com elevada importância atribuída a cláusulas formais, responsabilidades técnicas, prazos e penalizações. Contudo, na prática, a execução dos contratos beneficia claramente de uma **gestão próxima da relação com o cliente**, evitando uma abordagem excessivamente rígida ou exclusivamente jurídica.

A cultura de negócios guianense valoriza fornecedores capazes de oferecer **soluções integradas**, apoio técnico, formação e assistência pós-venda, especialmente nos setores industrial, energético e de infraestruturas. A escassez de competências técnicas locais reforça a importância de empresas que demonstrem compromisso de médio prazo com o mercado, em detrimento de abordagens pontuais ou exclusivamente transacionais.

Para as empresas portuguesas, a Guiana apresenta vantagens culturais relevantes, nomeadamente a facilidade de comunicação em inglês, a abertura a fornecedores europeus e a valorização de padrões técnicos e de qualidade internacional. Ainda assim, o acesso ao mercado exige uma abordagem pragmática, baseada em **parcerias locais**, **presença regular no terreno e alinhamento com os ciclos de investimento e decisão**, mais do que estratégias de entrada rápida ou de curto prazo.

03

Comércio Internacional

3.1 Estrutura do comércio externo da Guiana

A **Guiana** apresenta uma elevada abertura ao comércio internacional, característica comum a economias de pequena dimensão e com uma base produtiva limitada. O comércio externo desempenha um papel central no funcionamento da economia, tanto do lado das **exportações, fortemente concentradas em recursos naturais e produtos associados ao setor energético**, como do lado das **importações**, que asseguram o abastecimento do mercado interno em **bens de consumo, bens intermédios e bens de capital** (World Bank; FMI).

A **estrutura das exportações** é pouco diversificada, uma vez que a maior parte do valor exportado assenta num número limitado de produtos, com clara predominância dos **produtos energéticos.** Em 2024, os **óleos combustíveis de petróleo ou de minerais betuminosos** representaram cerca de **81% do valor total das exportações**, refletindo o impacto direto da exploração petrolífera offshore na balança comercial do país (Trade Map/ITC).

Para além dos produtos energéticos, surgem nas estatísticas de exportação alguns **bens manufaturados e equipamentos**, como **reboques, semirreboques, veículos não mecânicos, contentores de transporte e plataformas, embarcações e outras estruturas flutuantes.** Estes fluxos, contudo, estão maioritariamente associados a **operações pontuais de reexportação, relocalização de equipamentos ou transações ligadas a grandes projetos de energia, logística e infraestruturas**, não refletindo a existência de uma base industrial transformadora relevante nem configurando uma diversificação estrutural das exportações da Guiana **Trade Map/ITC**).

O **ouro não monetário** mantém igualmente um peso relevante nas exportações, representando cerca de **4,3% do total em 2024**, a par de produtos agrícolas como o arroz, que continua a assumir importância económica e social, embora com um peso limitado no valor global exportado. Esta configuração evidencia uma base exportadora **concentrada e dependente de poucos produtos**, tornando o setor externo particularmente sensível à volatilidade dos preços internacionais e a choques exógenos (Trade Map/ITC).

Tabela 1 - Principais Grupos de Produtos exportados pela Guiana

Grupos de produtos	Valor exportado, 2024 (US$ milhões)	Peso no total (%)	Crescimento médio anual 2019-209
Óleos combustíveis de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos)	18 174,9	81,1%	-
Reboques e semirreboques; outros veículos de propulsão não-mecânica; contentores de transporte especialmente concebidos e equipados	1 599,1	7,1%	25,7%
Ouro, não monetário (excluindo minérios de ouro e seus concentrados)	956,7	4,3%	7,2%
Plataformas, embarcações e outras estruturas flutuantes	739,8	3,3%	-7,2%
Arroz sem casca ou semielaborado, polido, glaceado, quebrado, parboilizado ou convertido	279,2	1,2%	11,0%
Outros	664,8	3,0%	14,0%
Total	**22 414,50**	**100,0%**	**42,3%**

Fonte: Trade MAP/ ITC

Em termos geográficos, os destinos das **exportações concentram-se num número limitado de mercados**, com destaque para os Estados Unidos, a China e alguns países que funcionam como hubs logísticos e comerciais, nomeadamente os Países Baixos e Trinidad e Tobago. Esta distribuição é consistente com a natureza dos produtos exportados e com os circuitos internacionais de comercialização de matérias-primas, em particular no caso do ouro (Trade Map/ITC).

Do lado das **importações**, a Guiana revela uma **dependência estrutural do exterior** para satisfazer uma parte significativa das suas necessidades económicas. As importações são dominadas por **bens industriais, máquinas e equipamentos, produtos metálicos, veículos, equipamentos associados à engenharia civil**, bem como combustíveis e outros bens essenciais (Trade Map/ITC). Esta estrutura reflete a limitada capacidade produtiva e industrial local, bem como a ausência de produção significativa de bens de capital, equipamentos industriais e componentes técnicos.

Tabela 2 - Principais Grupos de Produtos importados pela Guiana

Grupos de produtos	Valor importado, 2024 (US$ milhões)	Peso no total (%)	Crescimento médio anual 2019-209
Óleos combustíveis de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos)	1 025,1	14,2%	15,0%
Tubos e perfis ocos, e acessórios para tubos, de ferro ou aço	591,0	8,2%	32,3%
Plataformas, embarcações e outras estruturas flutuantes	535,7	7,4%	-26,4%
Instalações e equipamentos de engenharia civil e construtores, e suas partes	466,5	6,5%	10,7%
Torneiras, válvulas e dispositivos semelhantes para canalizações, caldeiraas, reservatórios, cubas e outros recipientes	257,5	3,6%	27,5%
Veículos automóveis para transporte de mercadorias e usos especiais	218,8	3,0%	48,6%
Outras máquinas e equipamentos especializados para determinadas indústrias e suas partes	190,9	2,6%	15,5%
Veículos automóveis de passageiros	188,4	2,6%	29,8%
Bombas, centrífugas, compressores de ar, ventiladores, exaustores, aparelhos de filtrar ou depurar e suas partes	151,4	2,1%	32,7%
Obras de ferro ou aço e outros artigos de metais comuns	136,8	1,9%	28,3%
Outros	3 448,6	47,8%	9,0%
Total	**7 210,7**	**99,9%**	**0,5%**

Fonte: Trade MAP/ ITC

A composição das importações evidencia, em particular, a forte procura por **tubos e perfis de ferro ou aço, instalações e equipamentos de engenharia civil, válvulas, bombas, compressores, veículos para transporte de mercadorias e plataformas e estruturas flutuantes**, segmentos diretamente associados à execução de projetos nos domínios da **energia, construção, logística e infraestruturas.**

No que respeita à **origem das importações**, o fornecimento ao mercado guianense é dominado por um número restrito de parceiros comerciais. Destacam-se como principais países fornecedores os **Estados Unidos, a China, a Coreia do Sul, o Brasil e Trinidad e Tobago**, refletindo a combinação entre grandes produtores industriais globais, parceiros regionais e países com forte presença no setor energético e logístico (Trade Map/ITC).

Em síntese, o comércio externo da **Guiana** caracteriza-se por uma **base exportadora estreita e concentrada**, fortemente dependente do setor energético, e por uma **elevada dependência de importações**, sobretudo de bens industriais, equipamentos e soluções técnicas. Este enquadramento traduz-se numa maior exposição a fatores externos, mas cria simultaneamente um **contexto favorável à atuação de fornecedores estrangeiros**, em particular em segmentos associados à construção, **energia, metalurgia, metalomecânica, eletromecânica e logística**, abrindo espaço para oportunidades orientadas por projeto e por necessidades técnicas específicas.

3.2 Importações da Guiana por categorias de produtos industriais

3.2.1 Produtos de metalurgia de base

As importações guianenses de **produtos de metalurgia de base** evidenciam uma forte concentração em **produtos planos de aço** e em **barras, perfis e varões**, refletindo a natureza dos projetos em curso nos domínios da **energia, construção, infraestruturas e engenharia civil.**

Em 2024, as importações dos principais grupos de produtos de metalurgia de base analisados totalizaram cerca de **US$ 52,2 milhões**, sendo dominadas pelos **produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210)** e pelas **barras, perfis e varões de aços ligados (SH 7228)**, que em conjunto representaram mais de **70% do valor total importado** neste segmento. Seguiram-se os **produtos planos laminados a quente, não revestidos (SH 7208)**, com cerca de **21% do total**, enquanto os restantes grupos assumiram um peso mais reduzido.

Esta estrutura confirma a forte dependência do mercado guianense de **materiais metálicos de base importados**, utilizados maioritariamente como inputs estruturais em projetos de investimento, não existindo produção siderúrgica local nem capacidade industrial relevante para transformação primária do aço.

A análise incidiu sobre um **conjunto selecionado de códigos SH do Capítulo 72**, correspondente aos grupos de produtos com **maior relevância económica e estatística** para o mercado guianense. Não foram incluídas outras categorias do Capítulo 72 (nomeadamente, produtos planos estreitos, fios-máquina ou produtos com tratamentos específicos), por apresentarem expressão residual nas importações, ou por estarem associados a aplicações industriais mais especializadas, inexistentes ou pouco representativas no contexto produtivo da Guiana.

Tabela 3 - Importações da Guiana de produtos de metalurgia de base (2024)

Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Produtos semiacabados de ferro ou aço (SH 7207)	1,01	1,9%
Produtos planos laminados a quente, não revestidos (SH 7208)	10,99	21,1%
Produtos planos laminados a frio, não revestidos (SH 7209)	0,50	1,0%
Produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210)	18,90	36,2%
Produtos planos de aços ligados (SH 7225)	2,09	4,0%
Barras, perfis e varões de aços ligados (SH 7228)	18,68	35,8%
Total	**52,16**	**100,0%**

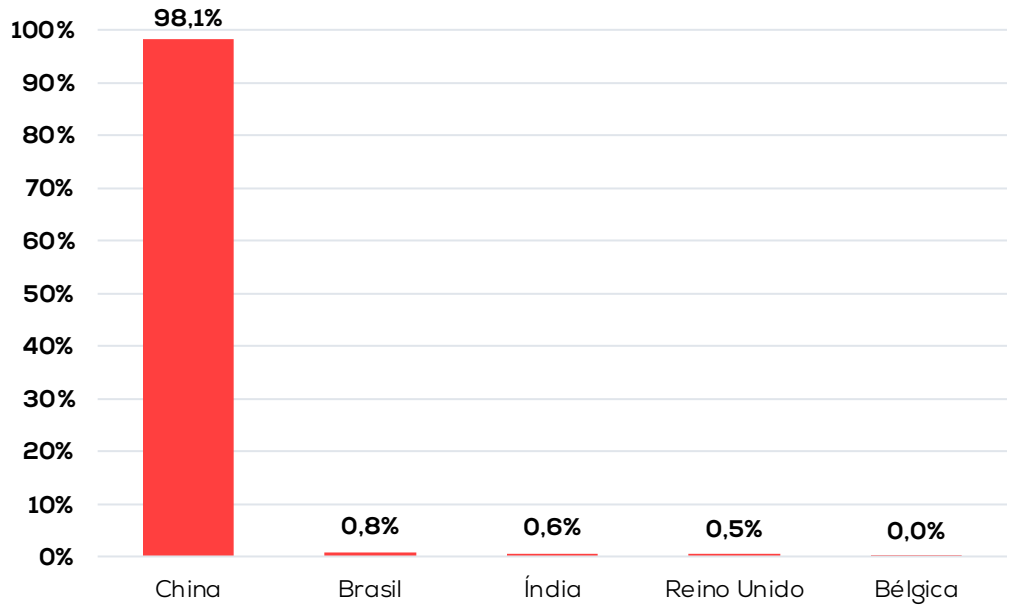
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos semiacabados de ferro ou aço (SH 7207)

As importações de produtos semiacabados de ferro ou aço (SH 7207) atingiram cerca de **US$ 1,0 milhão em 2024,** representando aproximadamente 1,9% do total das importações de metalurgia de base analisadas. Trata-se de um **segmento de peso reduzido, compatível com a inexistência de uma indústria transformadora local** capaz de incorporar este tipo de produtos em processos industriais subsequentes.

O fornecimento encontra-se **extremamente concentrado**, com a **China** a representar cerca de 98% do valor importado, sendo os restantes países fornecedores – como o Brasil, a Índia e o Reino Unido – residuais. Este padrão sugere **aquisições pontuais, associadas a necessidades específicas** ou a projetos isolados, não configurando um fluxo regular ou estrutural.

Gráfico 1 - Principais fornecedores da Guiana de produtos semiacabados de ferro ou aço (2024)



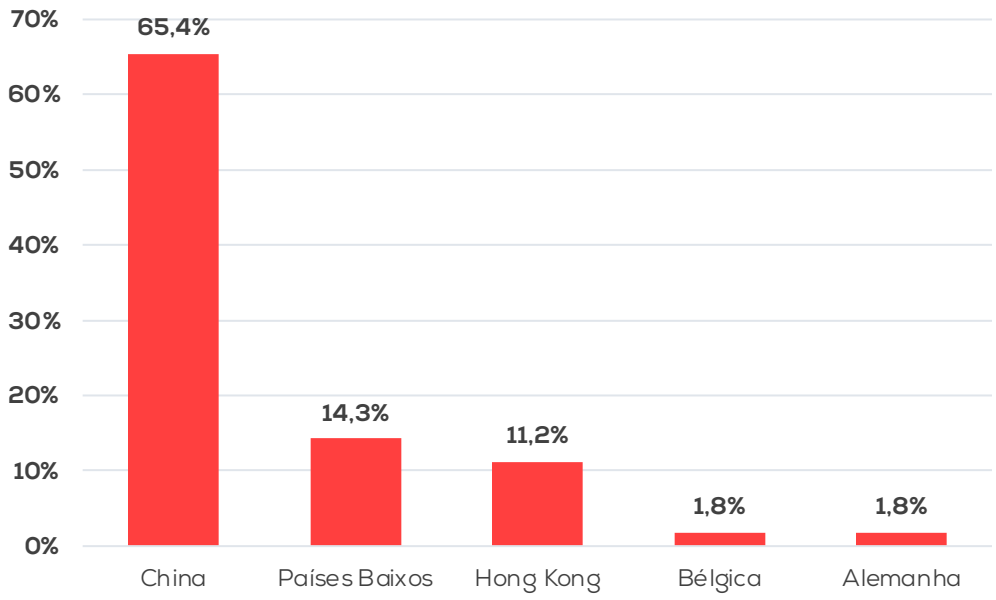
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos laminados a quente, não revestidos (SH 7208)

Os produtos planos laminados a quente, não revestidos (SH 7208) constituem **um dos principais grupos importados**, com um valor total de cerca de **US$ 11,0 milhõe**s em 2024, correspondendo a 21,1% do total das importações de metalurgia de base. Estes produtos são amplamente utilizados como materiais estruturais em obras de construção, infraestruturas e projetos industriais.

A **China assume uma posição dominante** como país fornecedor, com cerca de 65% do valor importado, sendo seguida pelos Países Baixos e por Hong Kong, que funcionam sobretudo como hubs logísticos e comerciais no fornecimento ao mercado guianense. A **presença de vários fornecedores europeus e asiáticos**, ainda que com quotas mais reduzidas, evidencia um **mercado concorrencial, sensível ao preço e à disponibilidade imediata do produto.**

Gráfico 2 - Principais fornecedores da Guiana de produtos planos laminados a quente, não revestidos (2024)



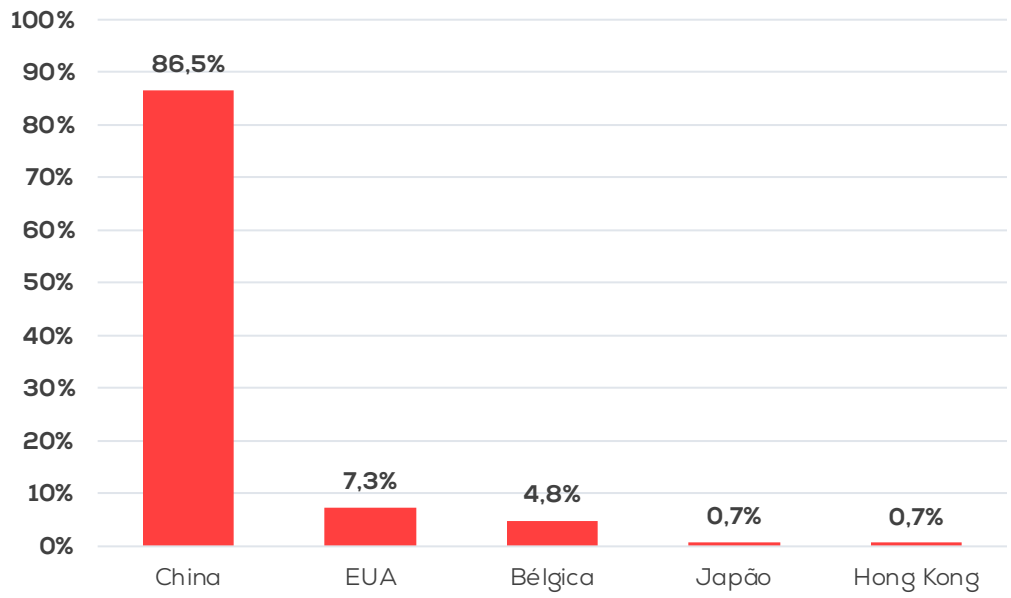
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos laminados a frio, não revestidos (SH 7209)

As importações de produtos planos laminados a frio, não revestidos (SH 7209) totalizaram cerca de **US$ 0,5 milhões** em 2024, representando apenas 1,0% do total analisado. Este segmento apresenta uma **expressão limitada, refletindo uma procura mais técnica e menos generalizada** no contexto dos projetos em curso na Guiana.

O **fornecimento é fortemente concentrado na China**, responsável por cerca de 86,5% das importações, **seguida a larga distância pelos Estados Unidos e pela Bélgica.** O perfil deste segmento confirma o seu carácter de nicho, associado a aplicações específicas e não a necessidades estruturais de grande escala.

Gráfico 3 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos laminados a frio, não revestidos (2024)



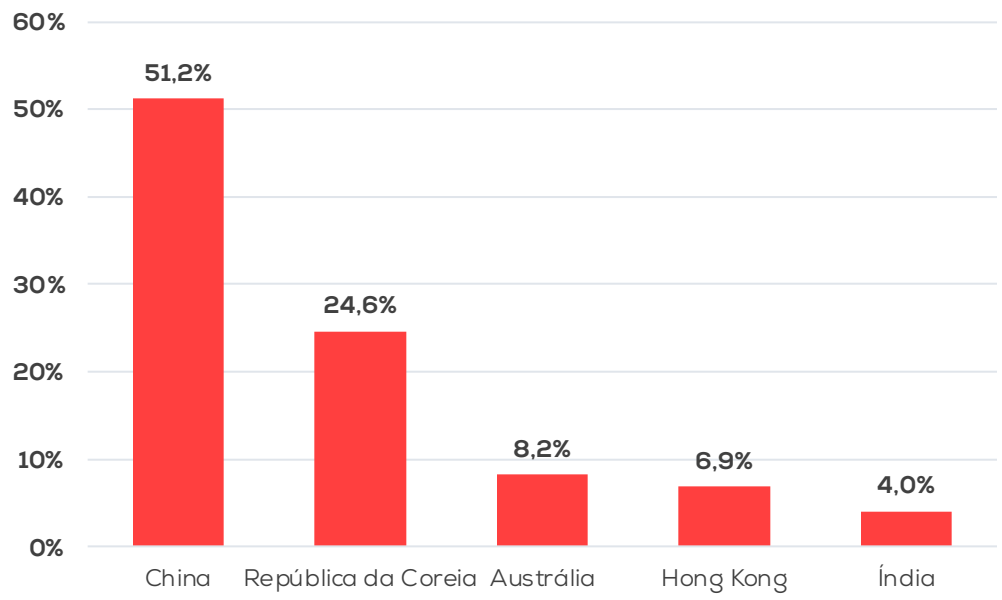
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210)

Os produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210) constituem o **principal grupo de produtos de metalurgia de base importado pela Guiana**, com um valor de cerca de **US$ 18,9 milhões** em 2024, correspondente a 36,2% do total analisado. Estes produtos são **utilizados em construção, infraestruturas, edifícios industriais e aplicações expostas**, devido às suas características de resistência e durabilidade.

A estrutura de **fornecedores** revela uma **combinação entre grandes produtores asiáticos e parceiros regionais.** A **China** lidera o fornecimento, com cerca de 51% do valor importado, seguida pela **República da Coreia** (24,6%) e pela **Austrália.** A diversidade de origens reflete a **importância estratégica deste tipo de produto e a necessidade de garantir volumes, especificações técnicas e prazos de entrega compatíveis com projetos de grande dimensão.**

Gráfico 4 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos revestidos de ferro ou aço (2024)



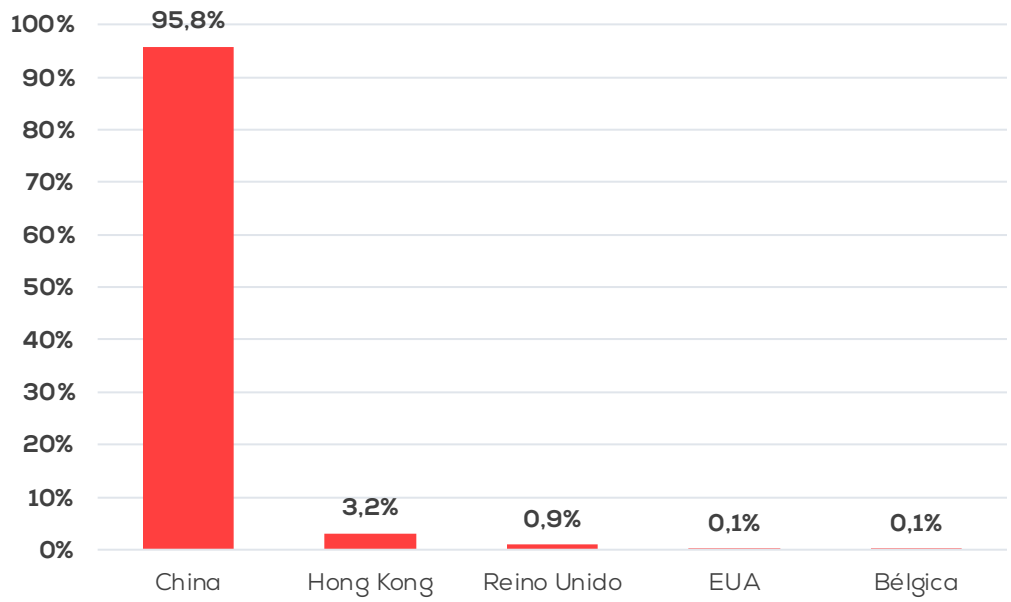
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos de aços ligados (SH 7225)

As importações de produtos planos de aços ligados (SH 7225) atingiram aproximadamente **US$ 2,1 milhões em 2024,** representando cerca de 4,0% do total das importações de metalurgia de base. Trata-se de um **segmento de maior valor acrescentado, associado a aplicações industriais e estruturais que exigem características técnicas específicas.**

O **mercado é altamente concentrado**, com a **China** a representar cerca de 96% do valor importado, o que evidencia uma **forte dependência de um único fornecedor dominante.** Apesar da sua dimensão moderada, este **segmento apresenta interesse para empresas especializadas, capazes de responder a requisitos técnicos específicos** em mercados orientados por projeto.

Gráfico 5 – Principais fornecedores da Guiana de produtos planos de aços ligados (2024)



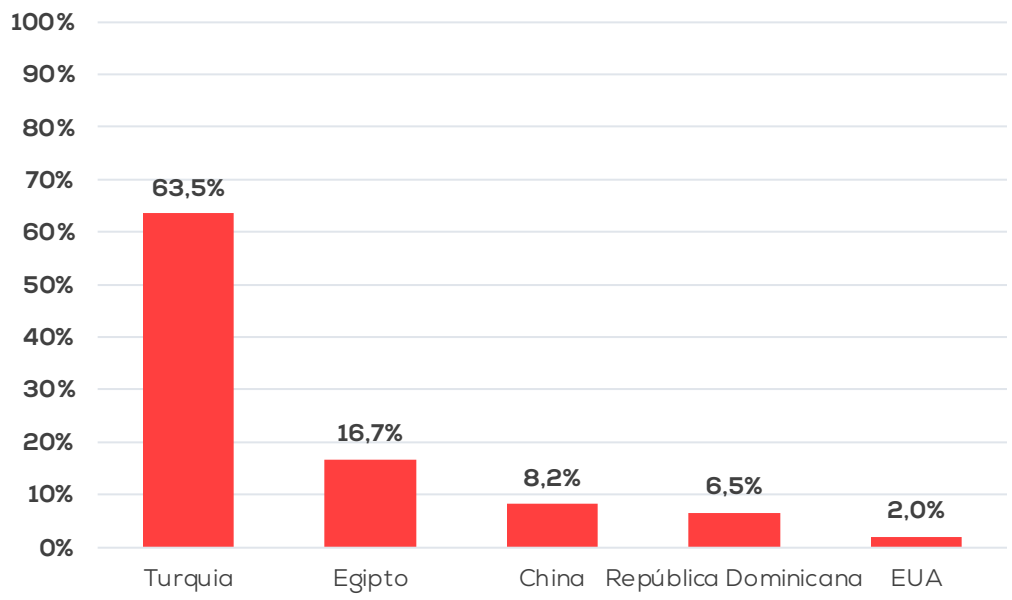
Fonte: UN Comtrade, 2024

Barras, perfis e varões de aços ligados (SH 7228)

As barras, perfis e varões de aços ligados (SH 7228) constituem **um dos segmentos mais relevantes da metalurgia de base na Guiana**, com importações no valor de cerca de US$ 18,7 milhões em 2024, correspondendo a 35,8% do total analisado. Estes produtos são fundamentais para **estruturas metálicas, engenharia civil, equipamentos industriais e projetos energéticos.**

Ao contrário de outros grupos, o **fornecimento** encontra-se mais **diversificado**, com destaque para a **Turquia** (63,5%) e o **Egipto** (16,7%), seguidos pela **China** e por alguns fornecedores regionais. Esta configuração reflete a **importância de produtores competitivos em termos de preço e capacidade de fornecimento de produtos longos** para mercados de projetos e obras de grande escala.

Gráfico 6 – Principais fornecedores da Guiana de barras, perfis e varões de aços ligados (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

A análise das importações de produtos de metalurgia de base confirma a forte dependência da Guiana do fornecimento externo de materiais metálicos estruturais, indispensáveis à execução dos principais projetos económicos em curso. A estrutura das importações evidencia a predominância de produtos planos revestidos e de barras e perfis de aços ligados, refletindo a natureza dos investimentos nos setores da energia, construção e infraestruturas.

Este enquadramento cria um ambiente competitivo, dominado por grandes produtores internacionais, mas também um conjunto de oportunidades seletivas para fornecedores estrangeiros capazes de oferecer qualidade consistente, fiabilidade logística, adaptação a especificações técnicas e capacidade de resposta a mercados de pequena escala e fortemente orientados por projeto.

3.2.2 Produtos metálicos de ferro ou aço

As importações de **produtos metálicos de ferro ou aço** (Capítulo SH 73) assumem um peso particularmente relevante no perfil importador da **Guiana**, refletindo a intensidade do ciclo de investimento em curso e a forte componente importada dos projetos associados à **energia, construção, infraestruturas, logística e indústria.** Ao contrário da metalurgia de base (Capítulo 72), estes bens correspondem, em muitos casos, a **produtos mais transformados, componentes estruturais e consumíveis industriais**, diretamente integrados na execução de obras e na operação de instalações.

Em 2024, as importações dos principais grupos analisados totalizaram cerca de US$ **291,7 milhões**, destacando-se a categoria **"Outras obras de ferro ou aço" (SH 7326)**, com **38,3%** do total, seguida das **estruturas metálicas (SH 7308)**, com **26,8%**, e dos **tubos e perfis ocos (SH 7306)**, com **16,0%.** Os restantes segmentos – **acessórios para tubos (SH 7307), cabos e cordas (SH 7312)** e **parafusos e elementos de fixação (SH 7318)** – representam em conjunto cerca de um quinto do total, mantendo, ainda assim, relevância operacional para projetos e manutenção industrial.

Importa salientar que o código SH 7326 agrega um conjunto muito heterogéneo de bens ("n.e."), funcionando como categoria residual e podendo incluir artigos associados a projetos específicos. Assim, apesar do seu elevado peso estatístico, a sua leitura económica deve ser feita de forma prudente e complementada por segmentos de maior especificidade técnica e funcional, como tubos e perfis, acessórios para tubagem, estruturas metálicas e elementos de fixação.

Tabela 4 - Importações da Guiana de produtos metálicos de ferro e aço (2024)

Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (SH7306)	46,58	15,97%
Acessórios para tubos (flanges, curvas, uniões, etc.) (SH 7307)	21,17	7,26%
Estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (SH 7308)	78,25	26,83%
Cabos, cordas e tranças de ferro ou aço (SH 7312)	18,31	6,28%
Parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (SH 7318)	15,68	5,37%
Outras obras de ferro ou aço (SH 7326)	111,69	38,29%
Total	**291,69**	**100,00%**

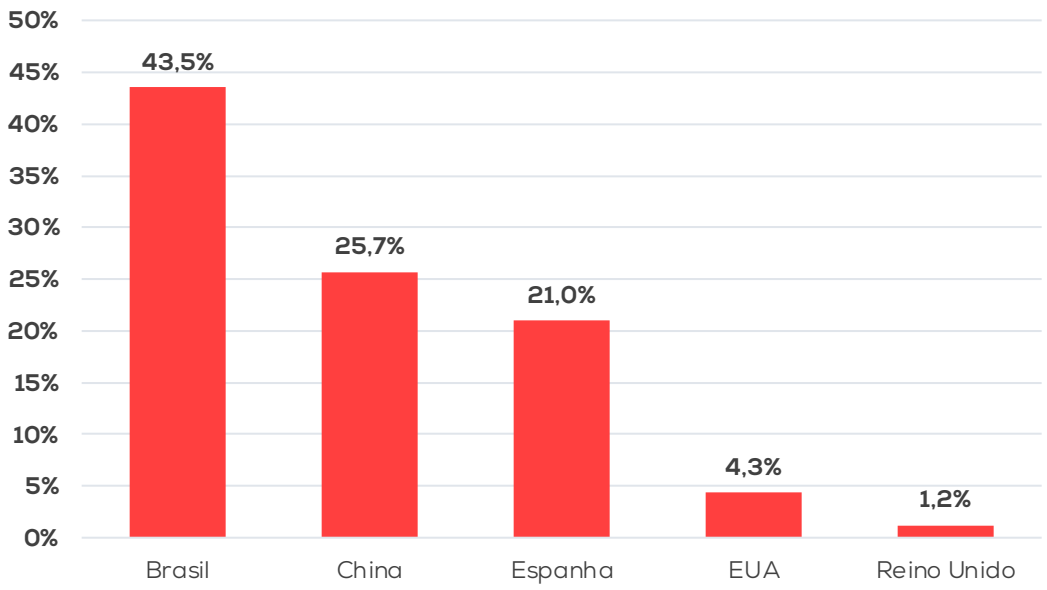
Fonte: UN Comtrade, 2024

Tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (SH 7306)

As importações de tubos, canos e perfis ocos (SH 7306) totalizaram cerca de **US$ 46,6 milhões** em 2024, correspondendo a 16,0% do total analisado. Este é um **segmento diretamente associado à execução de projetos de infraestruturas, construção, instalações industriais e redes técnicas**, assumindo especial relevância em mercados com forte componente de engenharia civil e logística.

A estrutura de fornecimento revela uma concentração elevada em poucos países. O **Brasil** destaca-se como principal fornecedor (43,5%), seguido da **China** (25,7%) e de **Espanha** (21,0%). Esta distribuição sugere a coexistência de **fornecimento regional** (Brasil) com fornecimento **asiático** de maior escala (China), bem como a **presença europeia**, possivelmente associada a requisitos técnicos específicos ou a cadeias de fornecimento ligadas a projetos.

Gráfico 7 – Principais fornecedores da Guiana de tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (2024)



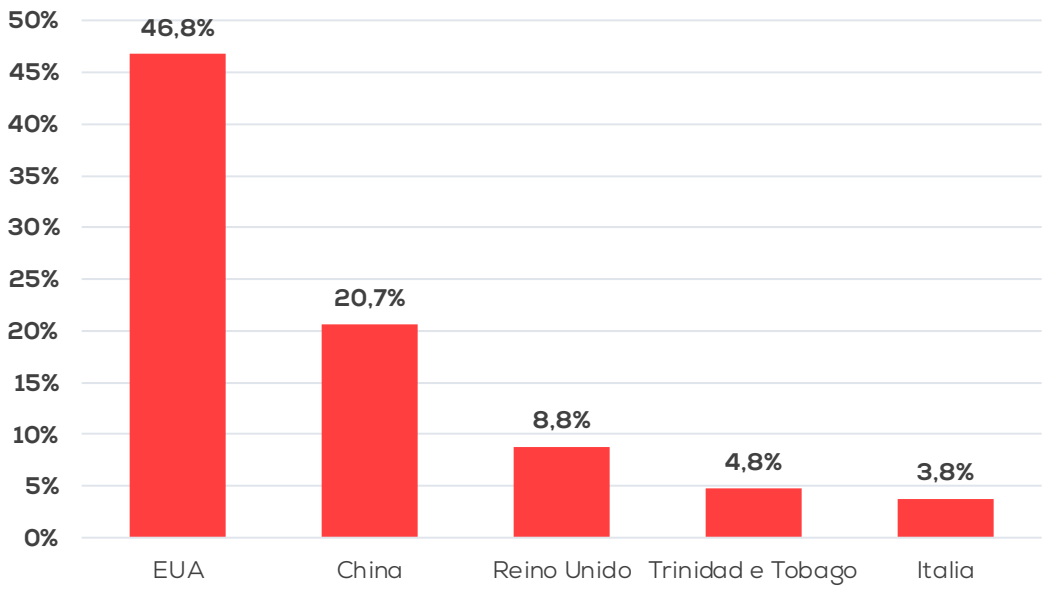
Fonte: UN Comtrade, 2024

Acessórios para tubos (flanges, curvas, uniões, etc.) (SH 7307)

Os acessórios para tubos (SH 7307) atingiram cerca de **US$ 21,2 milhões** em 2024, representando 7,3% do total. Este tipo de **produto** é **crítico para a montagem e manutenção de sistemas de tubagem em setores como energia, água, indústria e construção,** sendo particularmente relevante em ambientes com elevada intensidade de projeto e necessidade de reposição.

O fornecimento é liderado pelos **Estados Unidos** (46,8%), seguidos pela **China** (20,7%) e pelo **Reino Unido** (8,8%), verificando-se ainda contributos regionais e europeus (Trinidad e Tobago, Itália, Índia, entre outros). O peso dos EUA é consistente com um mercado de acessórios onde qualificação, certificação e compatibilidade com standards internacionais tendem a ser determinantes.

Gráfico 8 – Principais fornecedores da Guiana de acessórios para tubos (2024)



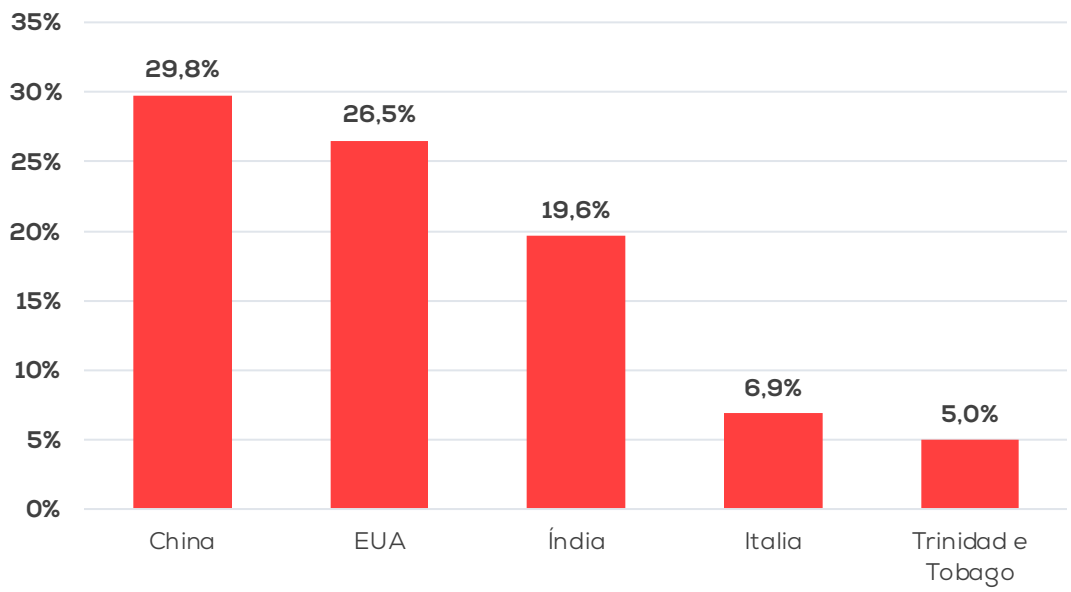
Fonte: UN Comtrade, 2024

Estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (SH 7308)

As estruturas metálicas e partes de estruturas (SH 7308) constituem um dos segmentos mais relevantes, com importações de cerca de **US$ 78,3 milhões** em 2024, equivalentes a 26,8% do total analisado. Este grupo **reflete diretamente a dinâmica dos setores da construção, infraestruturas e instalações industriais, incluindo componentes preparados para utilização em estruturas.**

A distribuição por fornecedores mostra uma **forte presença asiática e norte-americana**, com a **China** (29,8%) e os **Estados Unidos** (26,5%) na liderança, seguidos pela **Índia** (19,6%) e por fornecedores como Itália (6,9%) e Trinidad e Tobago (5,0%). A estrutura sugere um mercado muito competitivo, em que o fornecimento se reparte entre grandes produtores globais e parceiros regionais, com peso também de fornecedores europeus em nichos específicos.

Gráfico 9 - Principais fornecedores da Guiana de estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (2024)



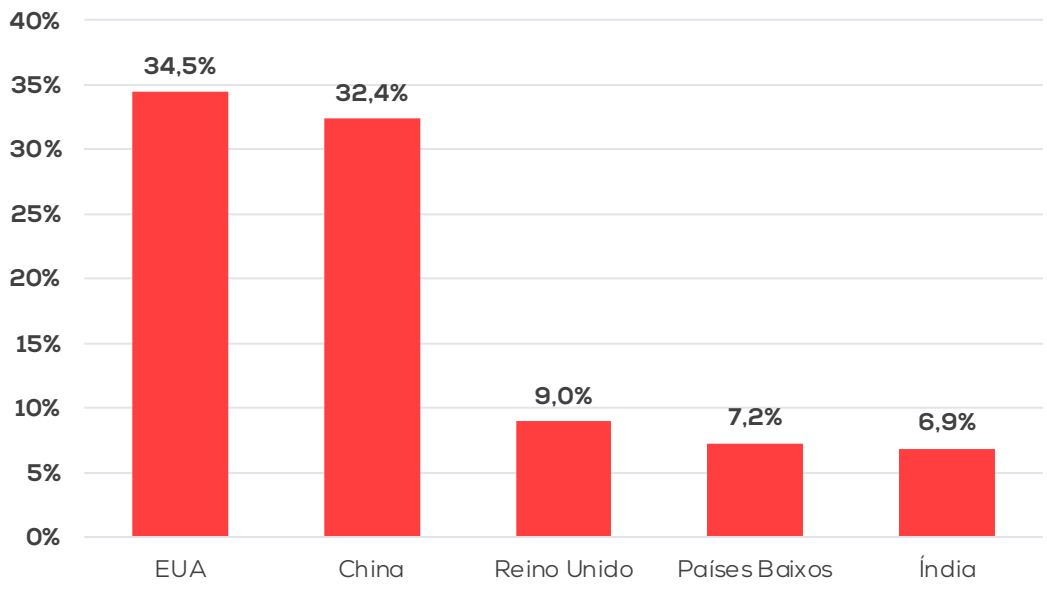
Fonte: UN Comtrade, 2024

Cabos, cordas e tranças de ferro ou aço (SH 7312)

As importações de cabos, cordas e tranças de ferro ou aço (SH 7312) totalizaram cerca de **US$ 18,3 milhões** em 2024, correspondendo a 6,3% do total. Este segmento está associado a **aplicações transversais em construção, elevação e movimentação de cargas, logística, operações industriais e manutenção**, podendo também estar ligado a atividades portuárias e a operações em ambiente offshore.

O **fornecimento** é **relativamente concentrado**, com os **Estados Unidos** (34,5%) e a **China** (32,4%) como principais origens, seguidos pelo **Reino Unido** (9,0%), Países Baixos (7,2%) e Índia (6,9%). Esta configuração revela uma coexistência entre oferta de escala (China) e fornecedores associados a normas e requisitos técnicos mais exigentes (EUA/ Europa).

Gráfico 10 – Principais fornecedores da Guiana de cabos, cordas e tranças de ferro ou aço (2024)



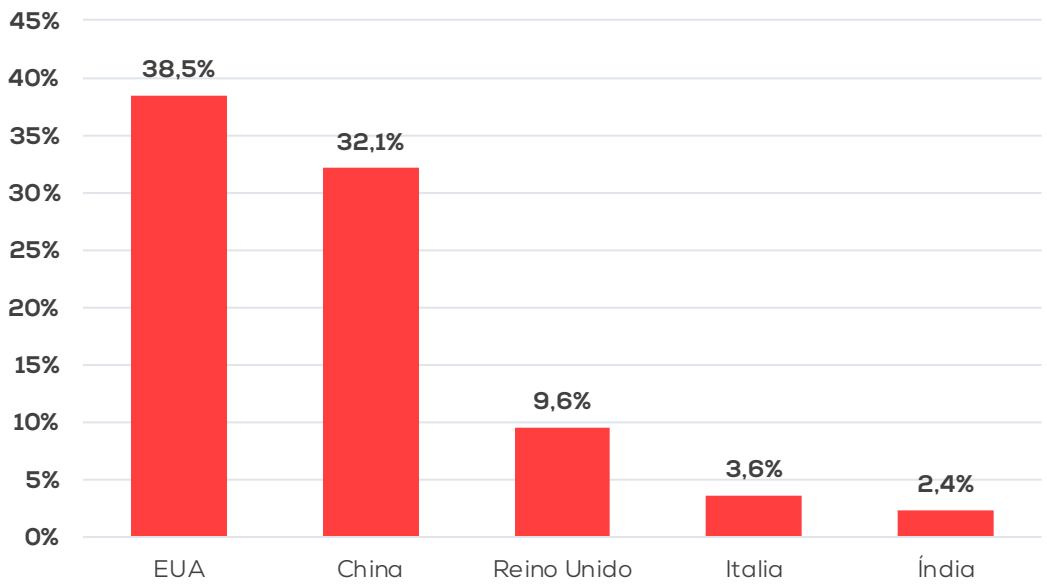
Fonte: UN Comtrade, 2024

Parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (SH 7318)

Os elementos de fixação (SH 7318) atingiram cerca de **US$ 15,7 milhões** em 2024, representando 5,4% do total. Apesar do peso relativo moderado, trata-se de um **segmento estrutural na execução de obras, montagem de estruturas metálicas e operação industrial**, sendo **tipicamente sensível a disponibilidade, variedade de especificações e cumprimento de normas técnicas.**

A estrutura de fornecedores é liderada pelos **Estados Unidos** (38,5%) e pela **China** (32,1%), seguidos pelo **Reino Unido** (9,6%) e por um conjunto diversificado de origens com pesos menores (Itália, Índia, Trinidad e Tobago, Canadá, Países Baixos, entre outros). O perfil sugere uma **combinação entre fornecimento de grande escala e fornecimento associado a requisitos técnicos e de qualidade, em particular para aplicações industriais.**

Gráfico 11 - Principais fornecedores da Guiana de parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (2024)



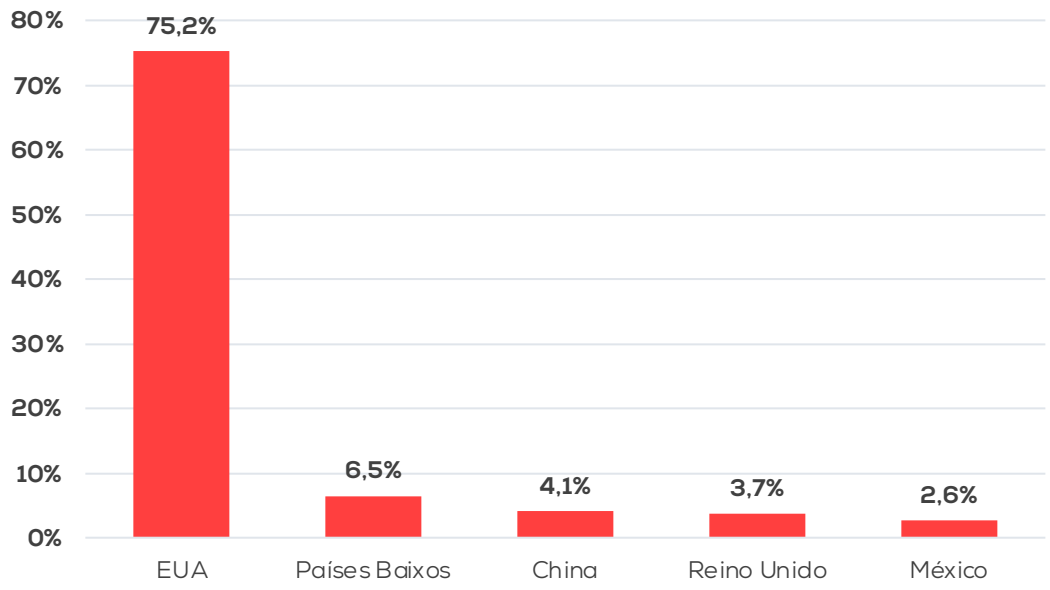
Fonte: UN Comtrade, 2024

Outras obras de ferro ou aço (SH 7326)

A categoria SH 7326 ("Outras obras de ferro ou aço") é, em 2024, a principal rubrica do conjunto analisado, com importações de cerca de **US$ 111,7 milhões,** correspondendo a 38,3% do total. A natureza "n.e." desta categoria implica, contudo, uma leitura cautelosa, uma vez que pode agregar artigos muito diversos, desde componentes e subconjuntos metálicos até peças associadas a projetos específicos.

A origem das importações revela uma **concentração muito elevada nos Estados Unidos**, responsáveis por cerca de 75,2% do valor importado, seguidos a larga distância pelos **Países Baixos** (6,5%), **China** (4,1%) e Reino Unido (3,7%). Esta concentração pode refletir a **integração em cadeias de fornecimento associadas a grandes projetos e a aquisição de componentes metálicos especializados** através de fornecedores norte-americanos.

Gráfico 12 – Principais fornecedores da Guiana de outras obras de ferro e aço (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

O perfil das importações de produtos metálicos de ferro ou aço confirma a elevada procura da Guiana por componentes estruturais, tubos e acessórios, cabos e consumíveis industriais, em linha com a execução de projetos de grande escala e com forte componente importada. O peso expressivo das rubricas SH 7308 (estruturas metálicas) e SH 7306/7307 (tubos e acessórios) reforça a relevância dos setores da construção, infraestruturas e energia, enquanto a categoria SH 7326 evidencia a existência de fluxos importantes de artigos metálicos diversos, ainda que com leitura estatística menos transparente.

Para empresas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, este enquadramento aponta para oportunidades seletivas associadas a fornecimentos orientados por projeto, onde fatores como conformidade técnica, certificações, capacidade de entrega, apoio pós-venda e presença comercial/operacional tendem a ser determinantes num mercado fortemente concorrencial e dominado por grandes fornecedores internacionais.

3.2.3 Equipamentos elétricos e eletromecânicos

Em 2024, as importações da Guiana de equipamentos elétricos e eletromecânicos totalizaram cerca de **US$ 300,0 milhões,** refletindo a forte dinâmica de investimento em **infraestruturas energéticas, redes elétricas, projetos industriais e operações associadas ao setor petrolífero.**

A estrutura das **importações** é **fortemente concentrada**, com claro predomínio de **cabos elétricos e condutores isolados (SH 8544)**, que representaram 39,9% do total, seguidos de **transformadores, conversores estáticos e indutores** (SH 8504), com 19,4%, e de **aparelhos de comutação e proteção de baixa tensão** (SH 8536), com 9,8%. Em conjunto, estes três segmentos concentraram cerca de 69% do valor importado, evidenciando uma procura essencialmente **orientada para redes elétricas, distribuição, integração de sistemas e execução de projetos.** Um segundo grupo de produtos, incluindo grupos eletrogeradores (SH 8502), quadros e painéis de controlo e distribuição (SH 8537) e aparelhagem de média e alta tensão (SH 8535), representou cerca de 19,6% do total, enquanto os restantes segmentos – motores elétricos, acumuladores, componentes e equipamentos associados a motores de combustão – assumiram um peso mais residual, mas relevante em termos operacionais e de manutenção.

Tabela 5 - Importações da Guiana por equipamentos elétricos e eletromecânicos selecionados (2024)

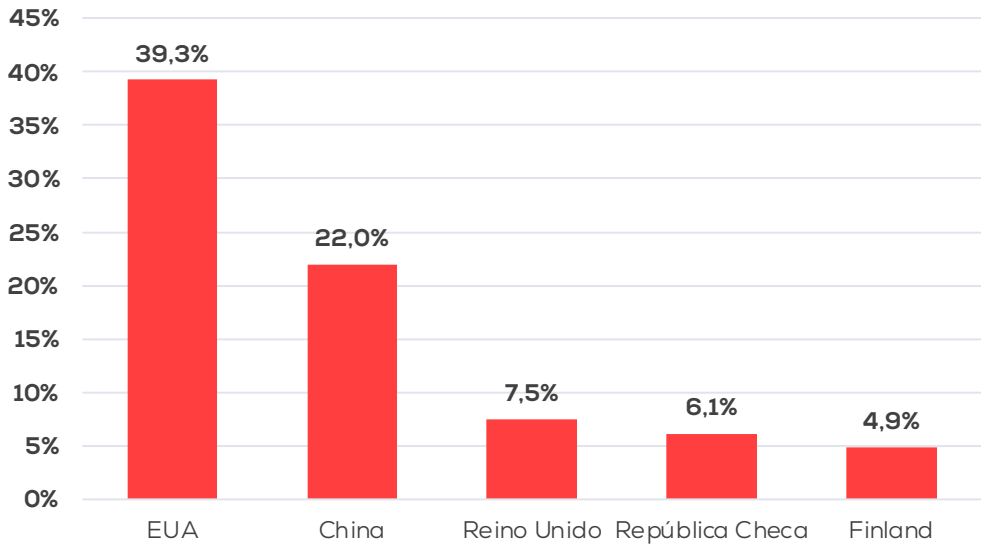
Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Motores e geradores elétricos (excepto grupos) (SH 8501)	11,88	3,96%
Grupos eletrogeradores e conversores rotativos (SH 8502)	20,54	6,85%
Partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (SH 8503)	1,79	0,60%
Transformadores, conversores estáticos e indutores (SH 8504)	58,18	19,39%
Acumuladores elétricos (baterias) (SH 8507)	15,48	5,16%
Equipamentos elétricos para motores de combustão (SH 8511)	2,92	0,97%
Aparelhos de comutação/ proteção > 1.000 V: US$ 3,11 M (SH 8535)	14,24	4,75%
Aparelhos de comutação/ proteção ≤ 1000 V (SH 8536)	29,47	9,82%
Quadros, painéis e armários de controlo/ distribuição (SH 8537)	23,89	7,96%
Partes para quadros, painéis e aparelhos de comutação (SH 8538)	2,02	0,67%
Cabos elétricos e condutores isolados (SH 8544)	119,57	39,86%
Total	**299,97**	**100,00%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

Motores e geradores elétricos (exceto grupos eletrogeradores) (SH 8501)

As importações de motores e geradores elétricos totalizam cerca de **US$ 11,9 milhões**, evidenciando um **mercado diversificado em termos de origem.** Os **EUA** assumem a liderança como principal fornecedor, seguidos pela **China**, com uma presença relevante de países europeus como **Reino Unido**, República Checa, Finlândia, Áustria e Alemanha. Esta composição sugere a **coexistência de equipamentos de uso industrial corrente com soluções mais especializadas**, onde fatores como fiabilidade, eficiência e adequação a ambientes exigentes ganham relevância, nomeadamente em aplicações industriais, bombagem, ventilação e processos produtivos.

Gráfico 13 - Principais fornecedores da Guiana de motores e geradores elétricos (2024)

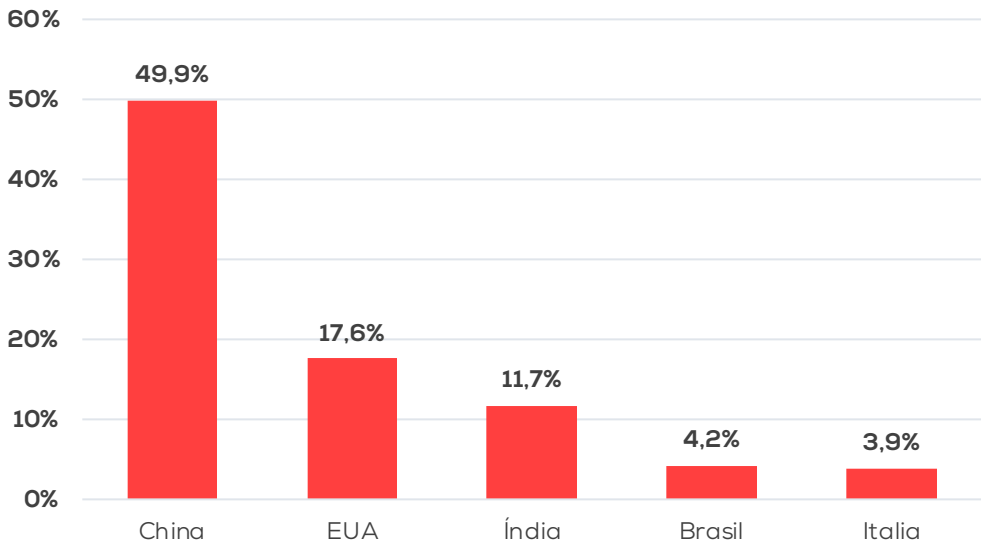


Fonte: UN Comtrade, 2024

Grupos eletrogeradores e conversores rotativos (SH 8502)

Os grupos eletrogeradores apresentam um volume de importações significativo, na ordem dos **US$ 20,5 milhões**, com forte concentração na **China**, seguida dos **EUA** e da **Índia.** Este padrão é típico de mercados onde a produção de eletricidade é frequentemente assegurada de forma descentralizada, através de grupos eletrogeradores instalados junto dos locais de consumo, bem como para fornecimento de energia de contingência e suporte a obras e operações no terreno. A dominância de fornecedores asiáticos aponta para uma **procura sensível a preço e disponibilidade**, enquanto a presença dos EUA e de alguns **fornecedores europeus** sugere também **nichos associados a requisitos técnicos mais exigentes ou contratos ligados a projetos específicos.**

Gráfico 14 – Principais fornecedores da Guiana de eletrogeradores e conversores rotativos (2024)

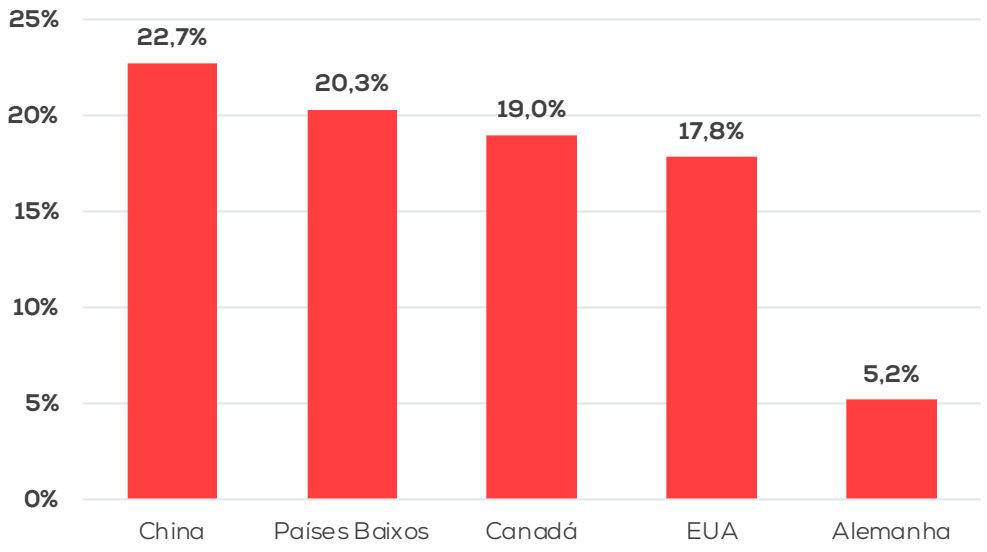


Fonte: UN Comtrade, 2024

Partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (SH 8503)

As importações de partes e componentes atingem cerca de **US$ 1,8 milhões** e refletem sobretudo **necessidades de manutenção, reposição e continuidade operacional.** A **diversidade de origens** – com destaque para **China, Países Baixos, Canadá** e EUA – indica cadeias de fornecimento associadas a diferentes fabricantes e bases instaladas. Trata-se de um **segmento** menos volumoso, mas **estrategicamente relevante, por estar ligado à fiabilidade dos equipamentos existentes e à redução de paragens operacionais.**

Gráfico 15 – Principais fornecedores da Guiana de partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (2024)

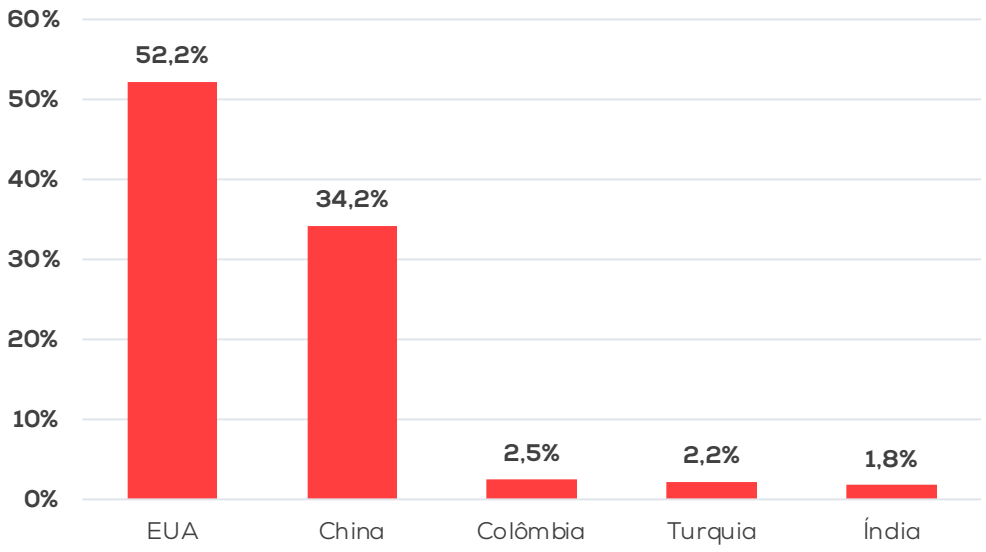


Fonte: UN Comtrade, 2024

Transformadores, conversores estáticos e indutores (SH 8504)

Este é um dos segmentos mais relevantes do conjunto analisado, com importações de aproximadamente **US$ 58,2 milhões.** O mercado encontra-se fortemente concentrado nos **EUA** e na **China**, que, em conjunto, **representam a larga maioria dos fornecimentos.** Esta estrutura é compatível com um contexto em que coexistem, por um lado, **soluções orientadas para competitividade de custo e rapidez de entrega e, por outro, fornecimentos associados a especificações técnicas, garantias, integração em redes e suporte pós-venda.** A importância deste código reflete investimentos em subestações, redes de distribuição, integração de geração e modernização do sistema elétrico.

Gráfico 16 – Principais fornecedores da Guiana de transformadores, conversores estáticos e indutores (2024)

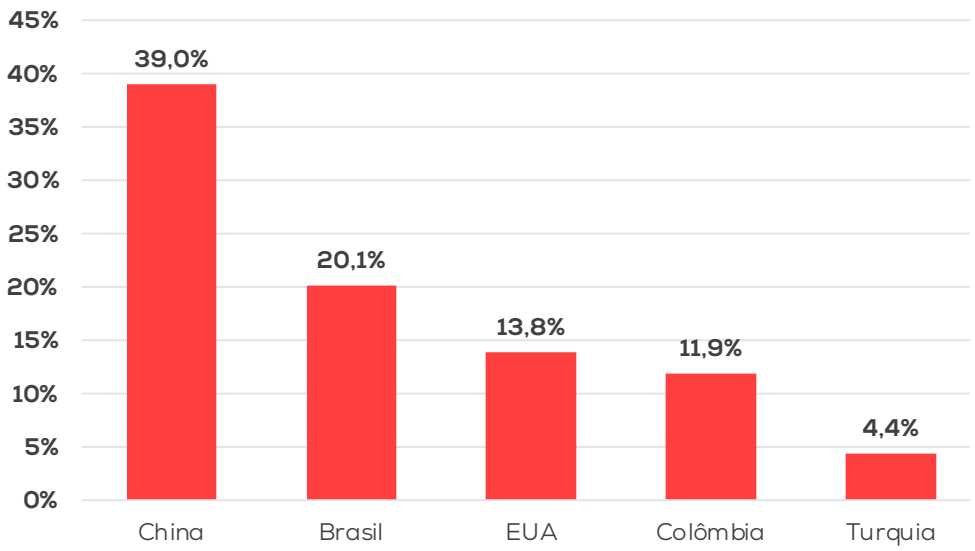


Fonte: UN Comtrade, 2024

Acumuladores elétricos (baterias) (SH 8507)

As importações de acumuladores elétricos totalizam cerca de **US$ 15,5 milhões,** com liderança da **China**, seguida do **Brasil, EUA** e Colômbia. A diversidade geográfica dos fornecedores sugere uma **procura transversal, abrangendo aplicações automóveis, sistemas de backup, UPS, soluções solares e usos industriais.** Este é um segmento fortemente associado à operação quotidiana de infraestruturas e equipamentos, bem como a soluções descentralizadas de energia.

Gráfico 17 – Principais fornecedores da Guiana de acumuladores elétricos (2024)

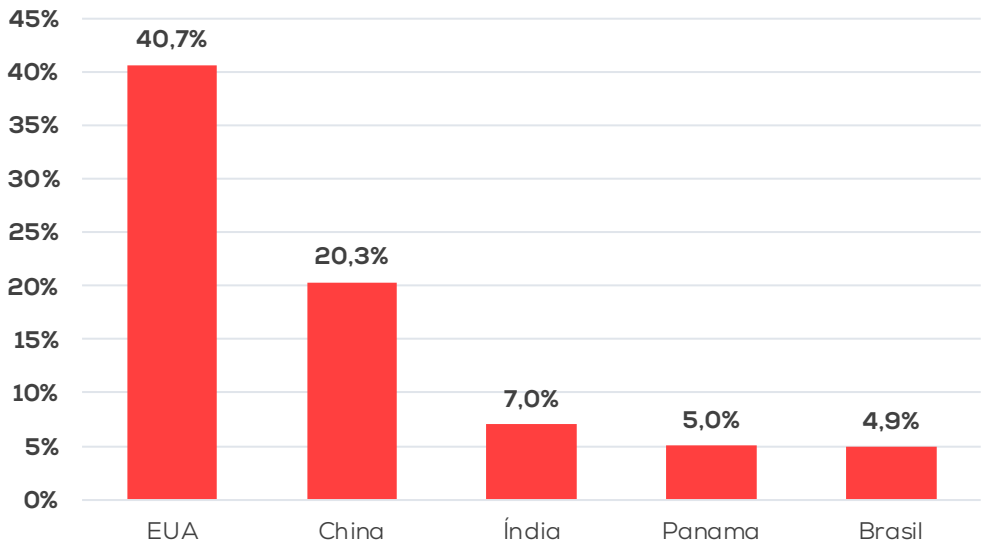


Fonte: UN Comtrade, 2024

Equipamentos elétricos para motores de combustão (SH 8511)

Com cerca de **US$ 2,9 milhões** em importações, este segmento apresenta menor expressão relativa, mas mantém relevância operacional. Os principais fornecedores são os **EUA** e a **China**, seguidos pela Índia e outros mercados. Trata-se de equipamentos diretamente ligados à **manutenção de frotas, maquinaria pesada, geradores e equipamentos móveis, refletindo necessidades contínuas de operação e assistência técnica.**

Gráfico 18 – Principais fornecedores da Guiana de equipamentos elétricos para motores de combustão (2024)

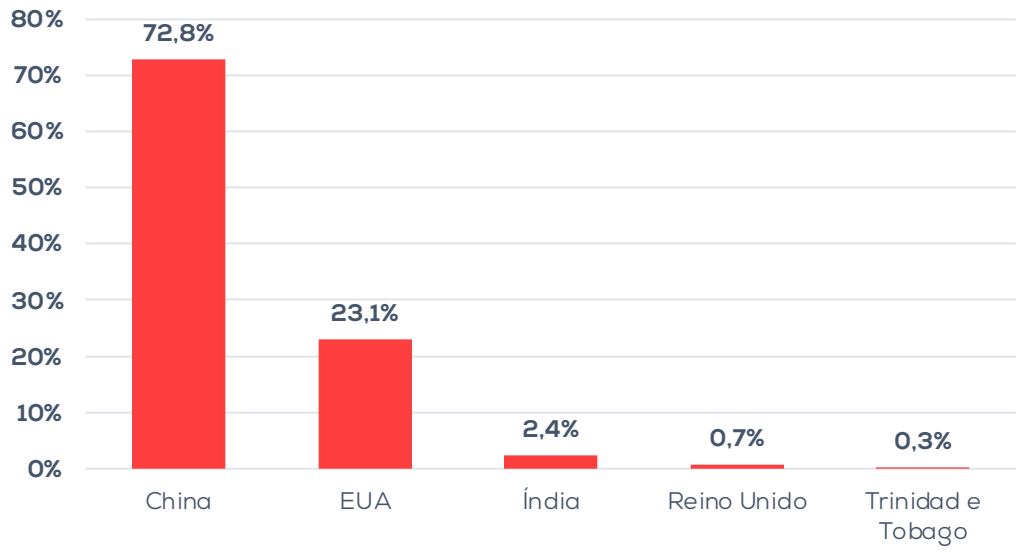


Fonte: UN Comtrade, 2024

Aparelhos de comutação e proteção para tensão > 1.000 V (SH 8535)

As importações de aparelhagem de média e alta tensão situam-se em cerca de **US$ 14,2 milhões**, com forte predominância da **China**, seguida dos **EUA** e, a grande distância, da **Índia.** A elevada concentração num número reduzido de fornecedores aponta para um **mercado sensível a preço e disponibilidade, frequentemente associado a projetos de rede, subestações e instalações industriais**, onde os equipamentos são adquiridos como parte de soluções técnicas mais amplas.

Gráfico 19 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de comutação e proteção para tensão >1.000 V (2024)

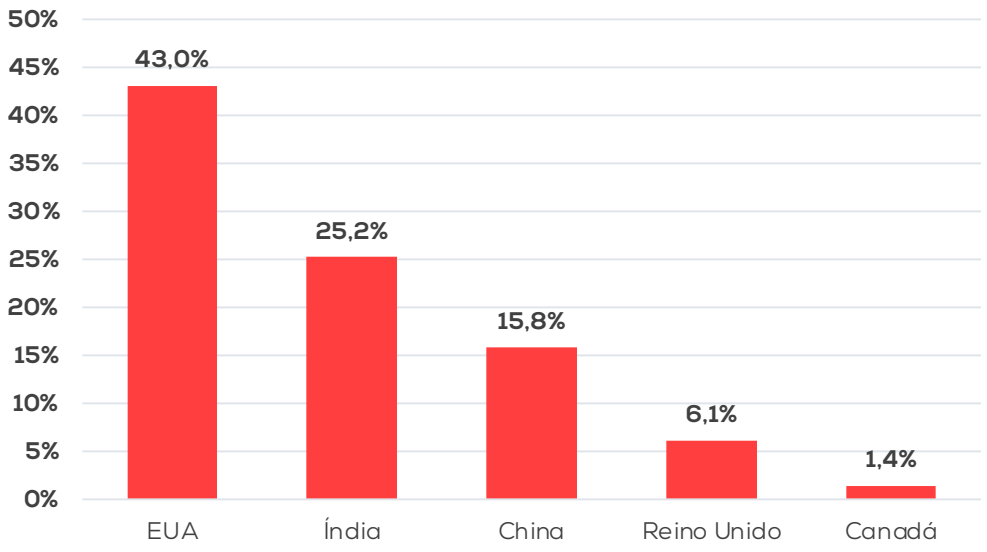


Fonte: UN Comtrade, 2024

Aparelhos de comutação e proteção para tensão ≤ 1.000 V (SH 8536)

Este segmento regista importações de cerca de US$ 29,5 milhões e apresenta uma estrutura de fornecimento mais diversificada. Os **EUA** lideram, seguidos pela **Índia** e pela **China**, com contributos adicionais de vários países europeus e regionais. A maior dispersão de fornecedores sugere **segmentação por tipo de equipamento – proteção, ligação, comando e conectores – bem como diferentes níveis de exigência em termos de normalização, marca e compatibilidade com sistemas existentes.**

Gráfico 20 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de comutação e proteção para tensão ≤1.000 V (2024)

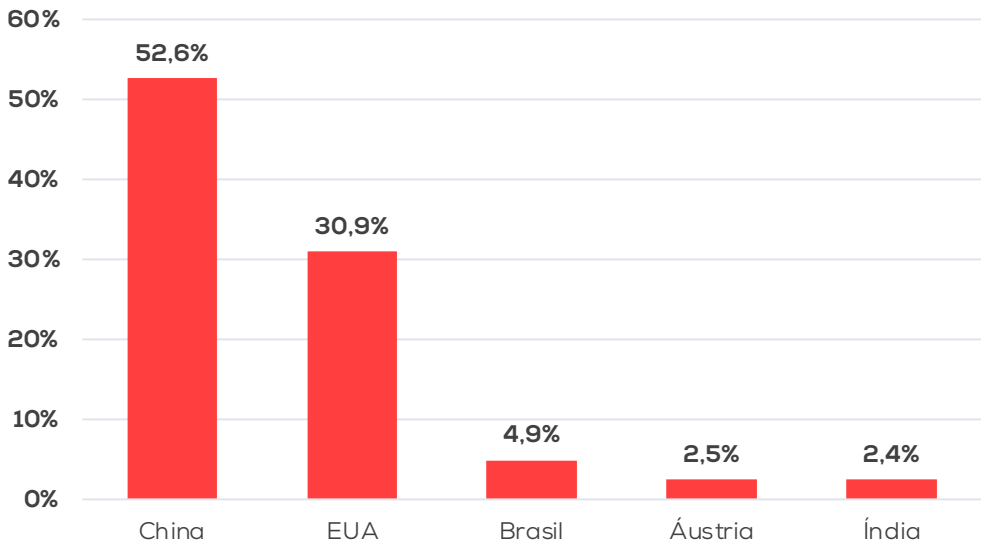


Fonte: UN Comtrade, 2024

Quadros, painéis e armários de controlo e distribuição (SH 8537)

As importações de quadros e painéis atingem aproximadamente **US$ 23,9 milhões,** com domínio da **China** e dos **EUA**, e presença secundária do **Brasil** e de outros fornecedores. Este é um segmento típico de fornecimento integrado, envolvendo montagem, engenharia e incorporação de componentes diversos. A sua relevância está diretamente ligada à **execução de projetos elétricos completos, tanto em contexto industrial como em infraestruturas públicas e privadas.**

Gráfico 21 – Principais fornecedores da Guiana de quadros, painéis e armários de controlo e distribuição (2024)

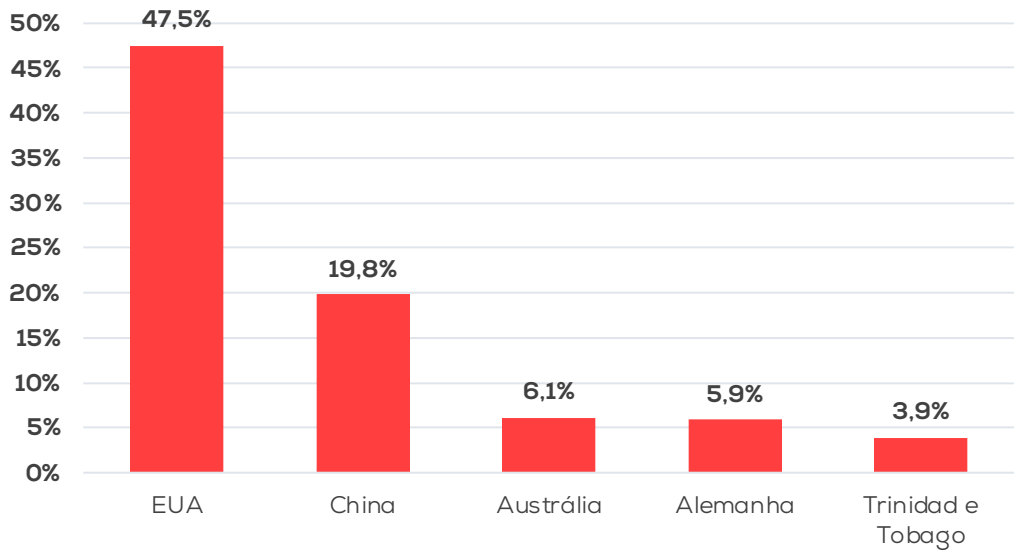


Fonte: UN Comtrade, 2024

Partes para quadros, painéis e aparelhos de comutação (SH 8538)

Com cerca de **US$ 2,0 milhões**, este segmento reflete essencialmente **necessidades de manutenção, substituição e compatibilidade com equipamentos instalados.** Os **EUA** e a **China** concentram a maior parte das importações, seguidos por fornecedores como **Austrália** e Alemanha. Tal como em outros códigos de partes, a leitura económica deve privilegiar a **lógica de continuidade operacional e suporte às infraestruturas existentes.**

Gráfico 22 – Principais fornecedores da Guiana de partes de quadros, painéis e aparelhos de comutação (2024)

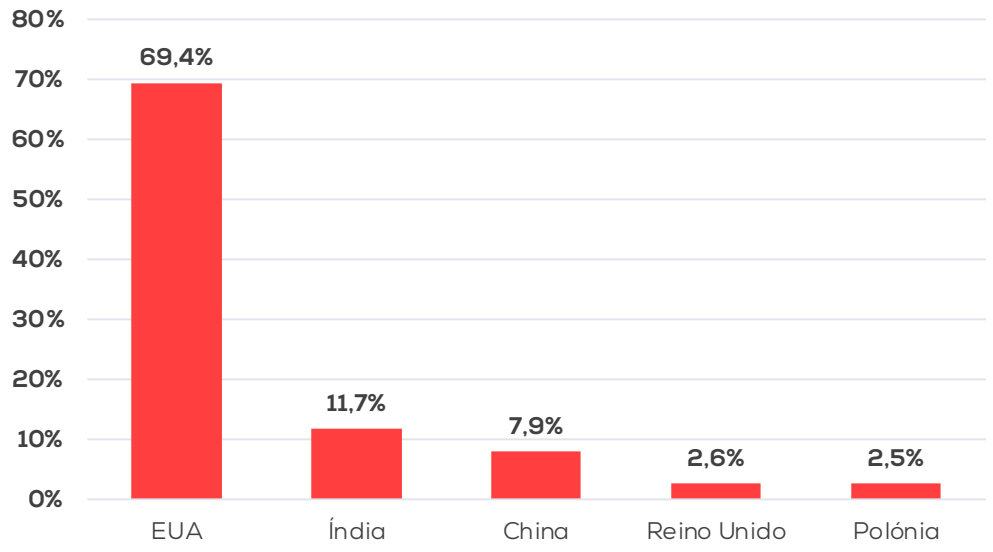


Fonte: UN Comtrade, 2024

Cabos elétricos e condutores isolados (SH 8544)

Este é o maior grupo individual dentro dos equipamentos elétricos e eletromecânicos, com importações na ordem dos **US$ 119,6 milhões.** O fornecimento é amplamente dominado pelos **EUA**, seguidos pela **Índia** e pela **China**, com participações residuais de diversos outros países. A centralidade deste segmento está associada a **investimentos em redes elétricas, instalações industriais, projetos de construção e obras de infraestrutura.** A predominância dos EUA como fornecedor sugere a importância de requisitos de conformidade técnica, especificações de projeto, fiabilidade logística e integração em cadeias de aprovisionamento associadas a grandes empreitadas.

Gráfico 23 – Principais fornecedores da Guiana de cabos elétricos e condutores isolados (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

No seu conjunto, os dados evidenciam um mercado guianense fortemente orientado para a execução de projetos, expansão e modernização de infraestruturas elétricas e necessidades contínuas de operação e manutenção. A estrutura das importações revela uma clara dependência externa, bem como uma segmentação entre fornecimentos orientados a custo e fornecimentos condicionados por requisitos técnicos, normativos e de integração. Este enquadramento favorece a atuação de fornecedores internacionais capazes de responder não apenas em termos de produto, mas também de engenharia, documentação técnica, conformidade e suporte pós-venda.

3.2.4 Máquinas e equipamentos industriais

Este subcapítulo agrega equipamentos mecânicos e industriais com forte ligação à execução de projetos, operação e manutenção de infraestruturas, construção/obras públicas, e atividade industrial (incluindo componentes e reposição). A seleção dos códigos SH privilegia grupos com (i) expressão relevante nas importações, (ii) utilização transversal em obras, indústria e serviços técnicos, e (iii) coerência com o perfil de procura de um mercado orientado por investimento e projetos. No conjunto, estes oito grupos somam US$ 734,49 milhões em 2024.

A leitura da Tabela 6 evidencia uma forte concentração do valor importado em dois grandes grupos: **partes e componentes para máquinas e equipamentos (SH 8431) e máquinas de terraplanagem (SH 8429)**, que em conjunto representam cerca de 62,5% do total considerado. Esta estrutura confirma que uma parte significativa da procura não está associada apenas à aquisição de equipamento novo, mas também à **manutenção, reparação e prolongamento da vida útil do parque instalado**, bem como à execução continuada de obras e projetos de grande escala.

Os restantes grupos, embora com peso individual mais reduzido, correspondem a **equipamentos de utilização transversal** (bombas, compressores, filtração, elevação), essenciais ao funcionamento de estaleiros, instalações industriais e infraestruturas técnicas, refletindo um perfil de importações diversificado em termos funcionais, mas claramente orientado para necessidades operacionais e de projeto.

Tabela 6 - Importações da Guiana de máquinas e equipamentos industriais (2024)

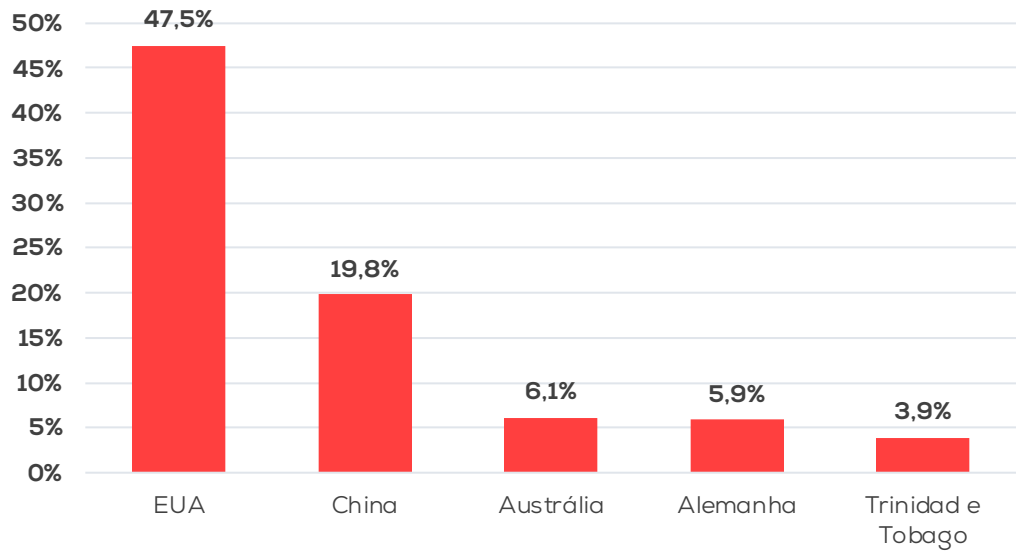
Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Bombas para líquidos (SH 8413)	46,06	6,27%
Compressores, bombas de ar e ventiladores (SH 8414)	33,44	4,55%
Equipamentos de filtração e centrifugação (SH 8421)	1118,00	16,07%
Aparelhos mecânicos de projeção, pulverização ou dispersão (SH 8424)	8,56	1,17%
Gruas, guindastes e equipamentos de elevação (SH 8426)	31,60	4,30%
Máquinas de terraplanagem (SH 8429)	195,30	26,59%
Partes e componentes para máquinas e equipamentos (SH 8431)	264,03	35,95%
Máquinas para preparação de materiais minerais (SH 8474)	37,50	5,11%
Total	**734,49**	**100,00%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

Bombas para líquidos (SH 8413)

Com **US$ 46,06 milhões** (6,27% do total do conjunto), este segmento reflete **necessidades estruturais em sistemas de água, drenagem, operações industriais, construção e atividades intensivas em fluidos.** O fornecimento é liderado pelos **EUA** (51,2%), seguidos da **China** (18,1%) e do **Reino Unido** (7,3%), com presença adicional de Brasil e Alemanha. O padrão sugere coexistência entre (i) fornecimentos alinhados com especificações e cadeias de projeto (EUA) e (ii) fornecimentos mais competitivos em preço/variedade (China). Portugal surge com valor residual, sinalizando **espaço de oportunidade apenas em nichos ou via projetos/ empreiteiros.**

Gráfico 24 – Principais fornecedores da Guiana de bombas para líquidos (2024)

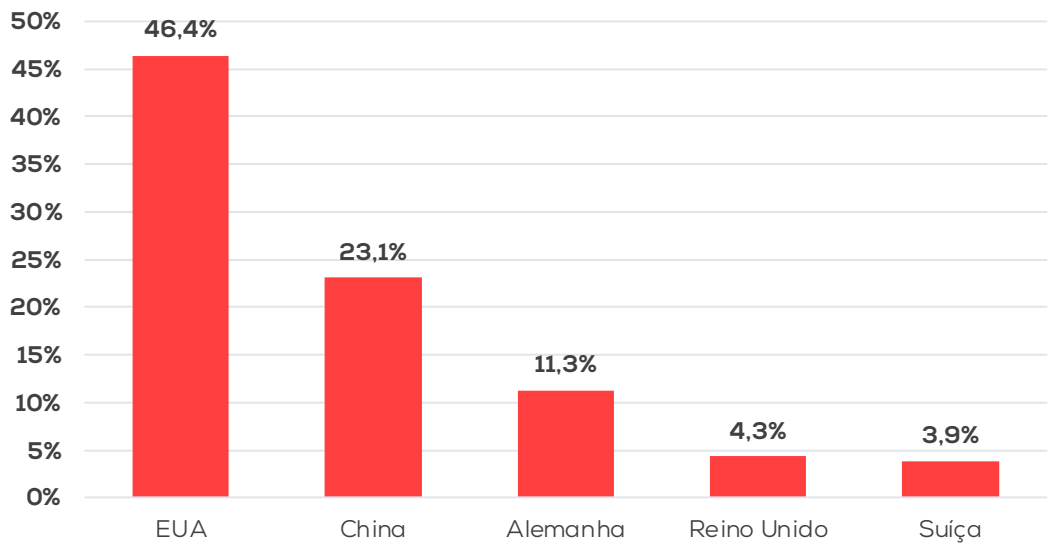


Fonte: UN Comtrade, 2024

Compressores, bombas de ar e ventiladores (SH 8414)

Este grupo registou importações de **US$ 33,44 milhões** em 2024, correspondendo a **4,55% do total** considerado. A estrutura de fornecimento é dominada pelos **EUA** (46,4%), seguidos da **China** (23,1%) e da **Alemanha** (11,3%), refletindo a utilização destes equipamentos em aplicações de **HVAC e ventilação, sistemas de ar comprimido, utilidades industriais e equipamentos de apoio a obras.** O peso relativo de fornecedores europeus – nomeadamente Alemanha, Suíça e Reino Unido – sugere a procura de **soluções com maiores requisitos de desempenho, fiabilidade e eficiência** em determinados segmentos. **Portugal surge como fornecedor residual**, sem expressão estatística relevante.

Gráfico 25 – Principais fornecedores da Guiana de compressores, bombas de ar e ventiladores (2024)

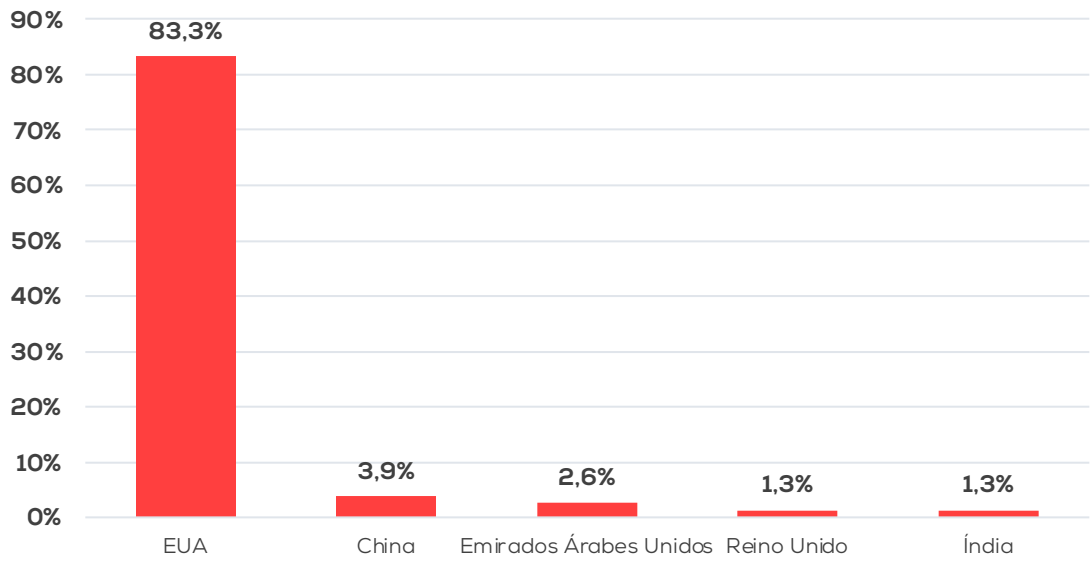


Fonte: UN Comtrade, 2024

Equipamentos de filtração e centrifugação (SH 8421)

Este é um dos segmentos mais relevantes do conjunto analisado, com **US$ 118,00 milhões** em 2024 (16,07% do total). A estrutura do fornecimento apresenta uma **forte concentração nos EUA** (83,3%), muito distantes dos restantes fornecedores, entre os quais se destacam a **China** (3,9%) e os **Emirados Árabes Unidos** (2,6%). Esta configuração é compatível com um **mercado associado a equipamentos tecnicamente exigentes, frequentemente integrados em sistemas industriais, processos contínuos e cadeias de fornecimento ligadas a projetos, nos quais tendem a pesar requisitos de engenharia, normalização e compatibilidade com soluções existentes.**

Gráfico 26 – Principais fornecedores da Guiana de equipamentos de filtração e centrifugação (2024)

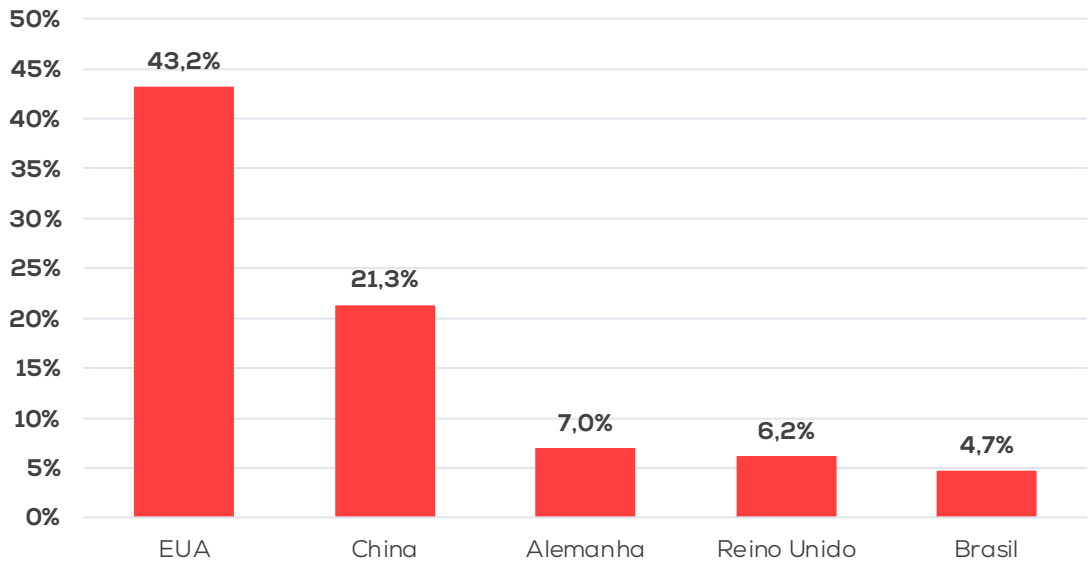


Fonte: UN Comtrade, 2024

Aparelhos de projeção, pulverização ou dispersão (SH 8424)

Com **US$ 8,56 milhões** (1,17%) de importações, trata-se de um segmento de menor dimensão, mas com **utilização transversal em atividades como pintura industrial, pulverização, limpeza técnica e aplicações operacionais em obra e indústria.** O fornecimento é liderado pelos **EUA** (43,2%) e pela **China** (21,3%), seguindo-se **Alemanha** (7,0%) e Reino Unido (6,2%). O padrão observado sugere um equilíbrio entre equipamentos mais sensíveis a preço e disponibilidade e soluções onde podem pesar fatores como marca, desempenho e fiabilidade, dependendo do tipo de aplicação.

Gráfico 27 – Principais fornecedores da Guiana de aparelhos de pulverização ou dispersão (2024)

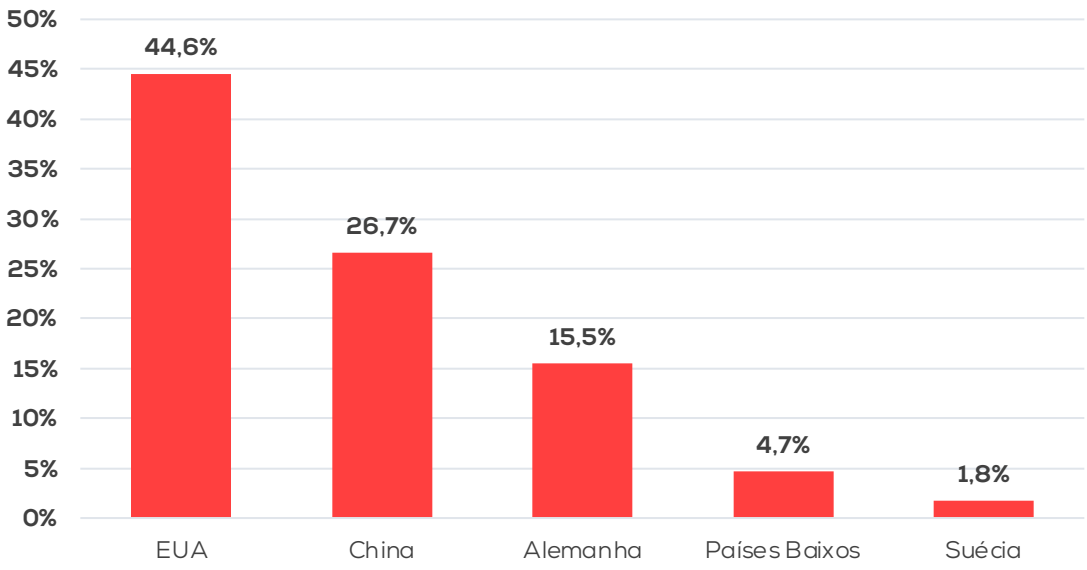


Fonte: UN Comtrade, 2024

Gruas, guindastes e equipamentos de elevação (SH 8426)

Este grupo registou importações de **US$ 31,60 milhões** em 2024 (4,30%), refletindo a sua importância em **construção, logística de obra, movimentação de cargas e operações industriais.** Os principais fornecedores são os **EUA** (44,6%), a **China** (26,7%) e a **Alemanha** (15,5%). A presença de fornecedores europeus, nomeadamente Alemanha e Países Baixos, pode indiciar a **procura de soluções mais especializadas em determinados segmentos**, enquanto a China surge associada a fornecimentos mais orientados para custo e capacidade de entrega.

Gráfico 28 – Principais fornecedores da Guiana de guindastes e equipamentos de elevação (2024)

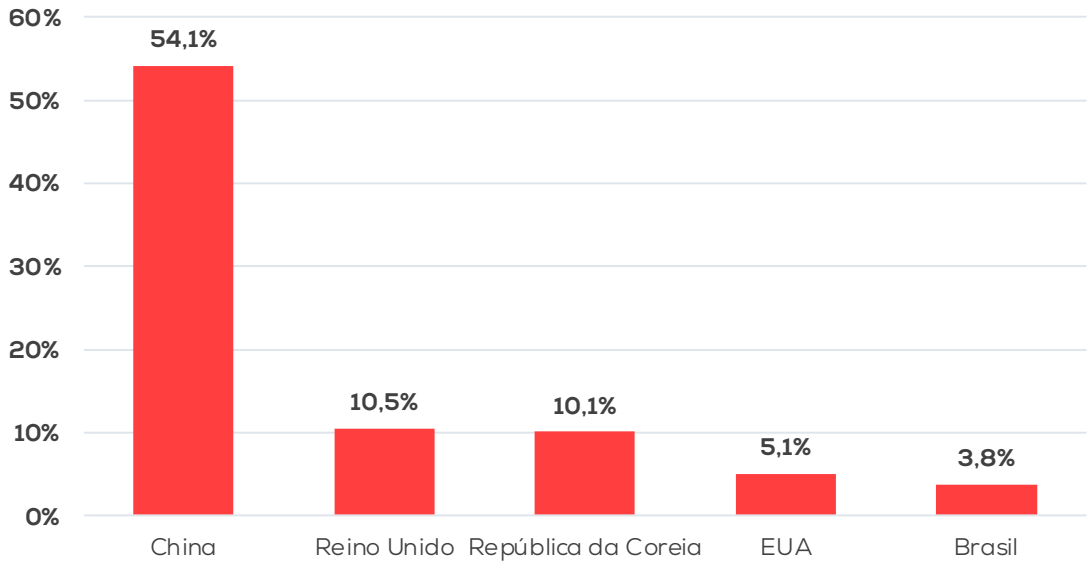


Fonte: UN Comtrade, 2024

Máquinas de terraplanagem (SH 8429)

Trata-se de um dos maiores blocos analisados, com **US$ 195,30 milhões** (26,59%). O mercado é dominado pela **China** (54,1%), seguida do **Reino Unido** (10,5%), da **República da Coreia** (10,1%) e dos EUA (5,1%). Esta distribuição é típica de mercados fortemente orientados para **obras públicas e projetos de grande escala**, onde fatores como **custo total de aquisição, disponibilidade e rapidez de entrega assumem particular relevância,** coexistindo com **fornecimentos associados a marcas e segmentos específicos.**

Gráfico 29 – Principais fornecedores da Guiana de máquinas de terraplanagem (2024)

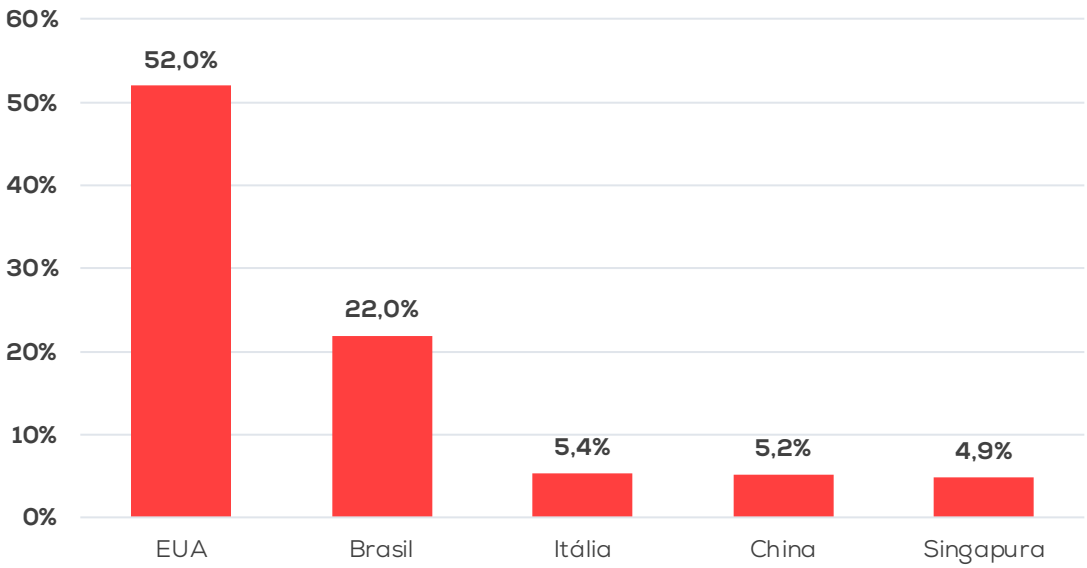


Fonte: UN Comtrade, 2024

Partes e componentes para máquinas de construção e obras públicas (SH 8431)

Este é o maior grupo do conjunto, com importações de **US$ 264,03 milhões** (35,95%). A liderança cabe aos **EUA** (52,0%), com o **Brasil** (22,0%) a assumir também uma posição muito relevante, seguidos de **Itália** (5,4%) e China (5,2%). O peso elevado das partes e componentes tende a refletir um **mercado em fase de utilização intensiva e manutenção do parque de máquinas, no qual assumem importância fatores como compatibilidade com equipamentos existentes, disponibilidade de reposição e relações comerciais já estabelecidas.**

Gráfico 30 – Principais fornecedores da Guiana de partes e componentes para máquinas de construção e obras públicas (2024)

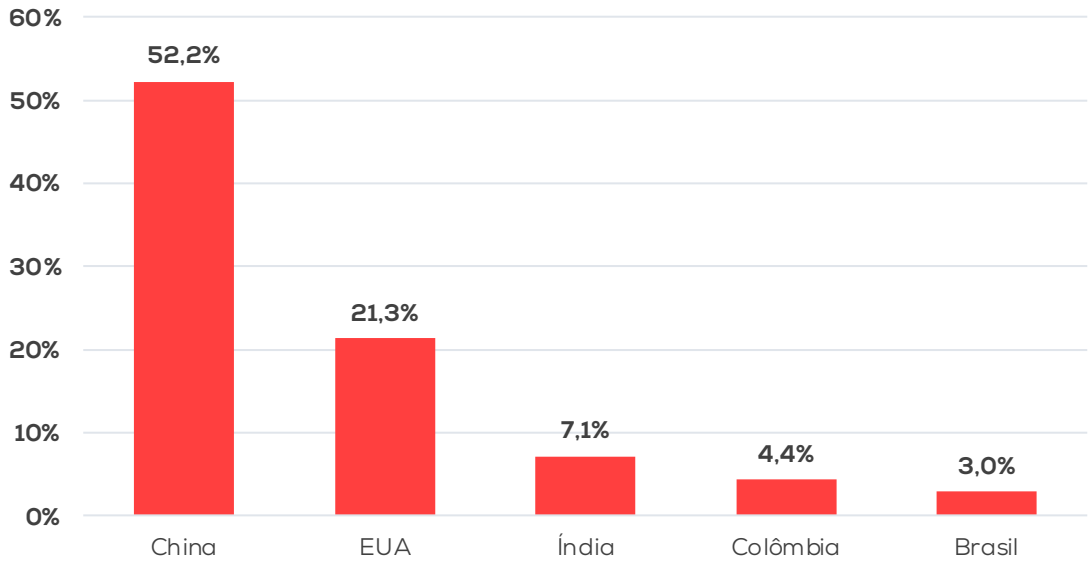


Fonte: UN Comtrade, 2024

Máquinas para preparação de materiais minerais (SH 8474)

Com **US$ 37,50 milhões** (5,11%), este segmento está ligado a **atividades de construção, produção de agregados, mineração e processamento de materiais.** O fornecimento é liderado pela **China** (52,2%), seguida dos **EUA** (21,3%) e da **Índia** (7,1%). A estrutura observada aponta para a **coexistência de aquisições orientadas a custo e de soluções tecnicamente mais exigentes**, associadas a operações contínuas e necessidades de fiabilidade.

Gráfico 31 – Principais fornecedores da Guiana de máquinas para preparação de materiais minerais (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

No conjunto das categorias analisadas, o padrão das importações evidencia um mercado fortemente condicionado por obras, expansão de infraestrutura e operação/manutenção. O peso muito elevado de partes e componentes (SH 8431) e de máquinas de terraplanagem (SH 8429) sugere um ciclo intenso de utilização de equipamento pesado e necessidade contínua de reposição, assistência e disponibilidade logística. Em paralelo, segmentos como filtração/centrifugação (SH 8421) e bombas/compressores (SH 8413–8414) reforçam a procura associada a utilidades industriais e sistemas técnicos críticos, onde tendem a pesar especificações, fiabilidade e suporte pós-venda. A estrutura de fornecedores aponta para uma combinação entre cadeias de projeto e normalização (frequentemente ancoradas nos EUA) e compras mais sensíveis a preço e disponibilidade (com forte presença chinesa), o que abre espaço a fornecedores capazes de competir em nichos técnicos, garantir conformidade e oferecer resposta rápida (entrega, peças, manutenção) — sobretudo quando integrados em empreitadas e contratos de projeto.

3.2.5 Fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes

Este subcapítulo abrange veículos e equipamentos rodoviários com forte **ligação à execução de projetos, logística, transporte de mercadorias, atividades agrícolas e operação de frotas.** A seleção dos códigos SH privilegia grupos com expressão significativa nas importações guianenses e utilização transversal em construção, obras públicas, indústria, serviços e cadeias de abastecimento associadas a investimento e projetos.

No seu conjunto, os quatro grupos considerados totalizam **US$ 244,02 milhões** em 2024, refletindo a importância do transporte rodoviário e dos equipamentos associados no contexto económico e operacional da Guiana.técnicas, refletindo um perfil de importações diversificado em termos funcionais, mas claramente orientado para necessidades operacionais e de projeto.

Tabela 7 - Importações da Guina de veículos automóveis, reboques e componentes (2024)

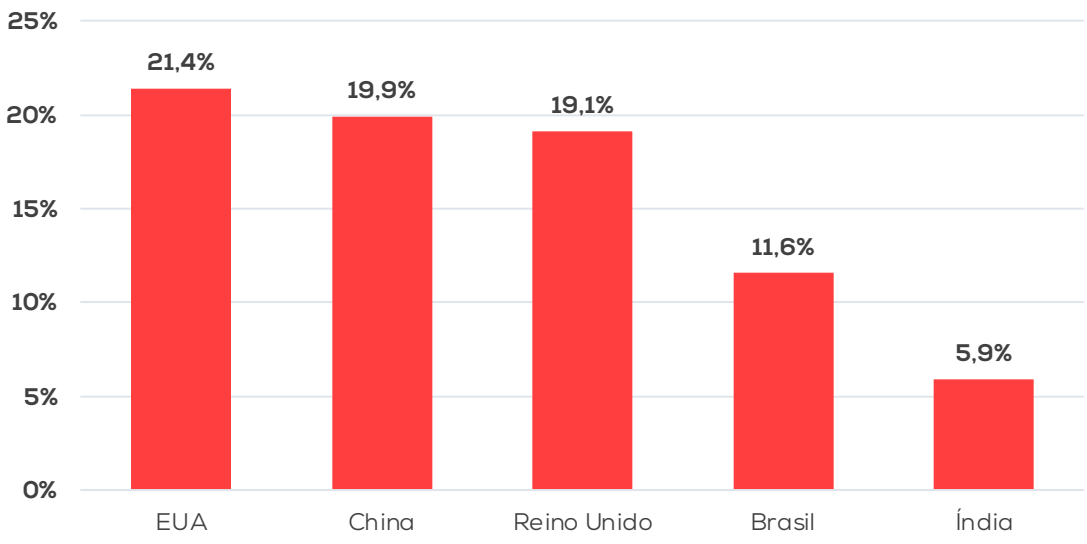
Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Tratores (exceto tratores ferroviários) (SH8701)	24,47	10,03%
Veículos para transporte de mercadorias (SH 8704)	187,92	77,01%
Partes e acessórios de veículos automóveis (SH 8708)	21,04	8,62%
Reboques e semirreboques (SH 8716)	10,60	4,34%
Total	**244,02**	**100,00%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

Tratores (exceto tratores ferroviários) (SH 8701)

As importações de tratores totalizam **US$ 24,47 milhões** em 2024 (10,03% do total do subcapítulo), refletindo **necessidades ligadas a atividades agrícolas, obras, serviços municipais e operações associadas a projetos.** O fornecimento é relativamente equilibrado entre **EUA** (21,4%), **China** (19,9%) e Reino Unido (19,1%), com o Brasil (11,6%) e a Índia (5,9%) a surgirem como fornecedores relevantes. Esta distribuição sugere um mercado onde coexistem diferentes segmentos: equipamentos mais padronizados e sensíveis a preço, e soluções associadas a marcas, especificações técnicas e robustez operacional.

Gráfico 32 – Principais fornecedores da Guiana de tratores (2024)

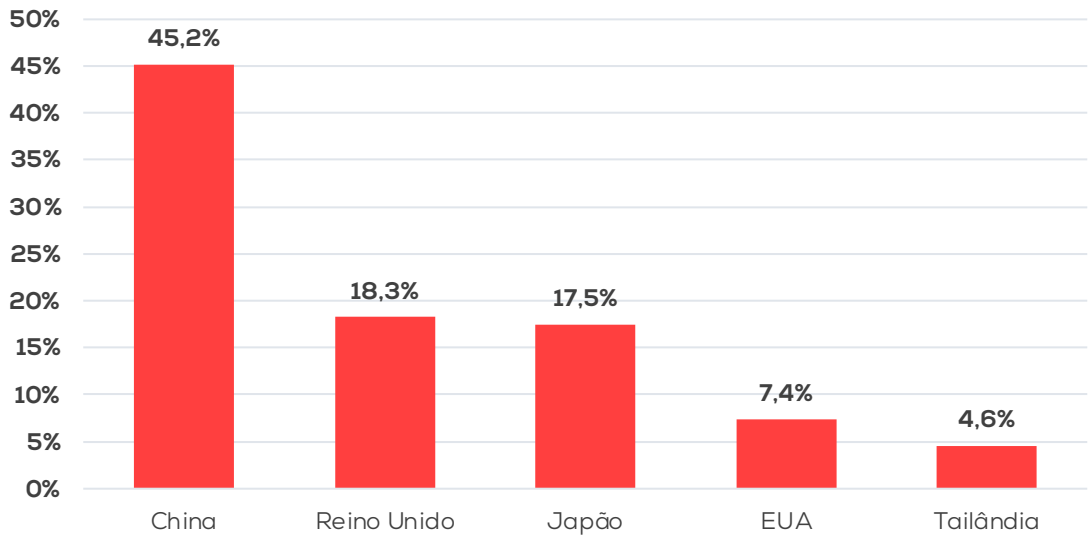


Fonte: UN Comtrade, 2024

Veículos para transporte de mercadorias (SH 8704)

Este é, de longe, o principal grupo do subcapítulo, com **US$ 187,92 milhões** em importações (77,01%). A **China** lidera de forma destacada (45,2%), seguida do **Reino Unido** (18,3%) e do **Japão** (17,5%), enquanto os EUA representam 7,4%. O perfil aponta para uma **procura fortemente ligada a logística, transporte associado a obras, construção, mineração e serviços industriais, onde pesam critérios como capacidade de carga, custo total de aquisição, disponibilidade e adequação a condições operacionais exigentes.** A diversidade de origens indica também segmentação por tipologia de veículo e aplicação.

Gráfico 33 – Principais fornecedores da Guiana de veículos para transporte de mercadorias (2024)

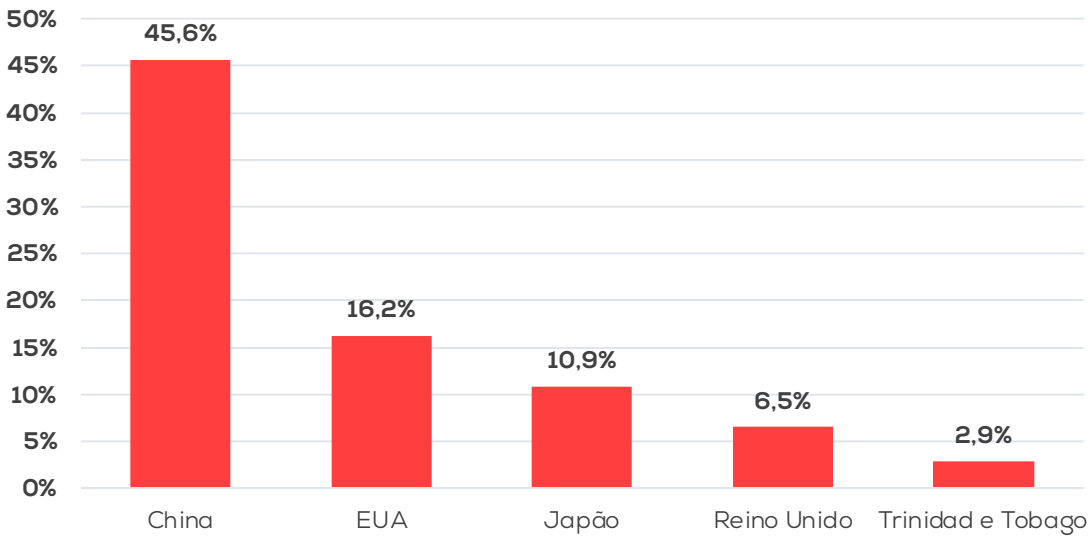


Fonte: UN Comtrade, 2024

Partes e acessórios de veículos automóveis (SH 8708)

As importações de partes e acessórios atingem **US$ 21,04 milhões** (8,62%), refletindo um mercado orientado para **operação, manutenção e reposição do parque automóvel e de veículos de trabalho.** A **China** assume uma posição dominante (45,6%), seguida dos **EUA** (16,2%), **Japão** (10,9%) e Reino Unido (6,5%). Este padrão é típico de mercados com elevada dependência de peças compatíveis com diferentes marcas e origens, onde coexistem fornecimentos de baixo custo com componentes associados a maior exigência de qualidade, desempenho e fiabilidade.

Gráfico 34 – Principais fornecedores da Guiana de partes e acessórios de veículos automóveis (2024)

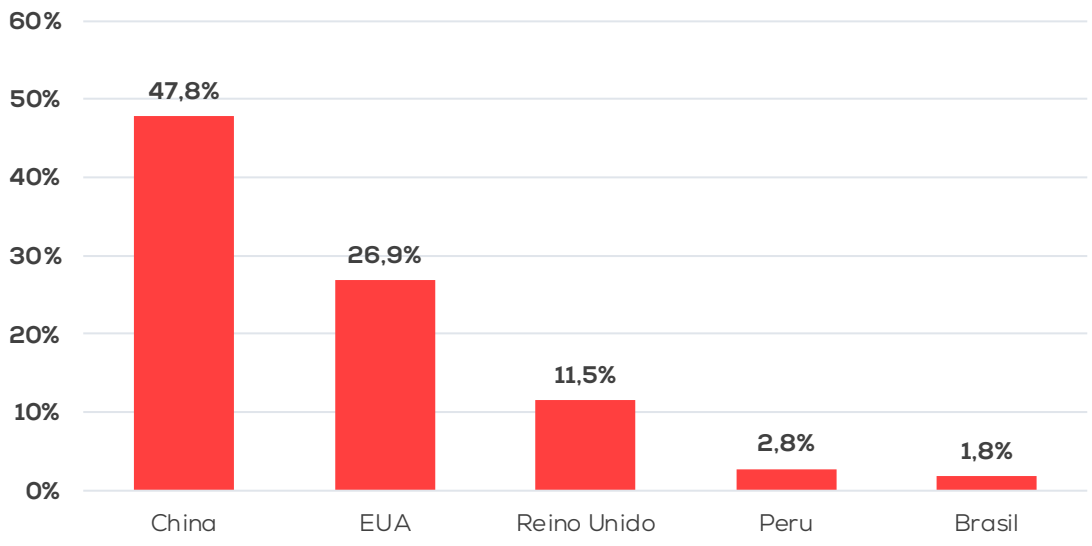


Fonte: UN Comtrade, 2024

Reboques e semirreboques (SH 8716)

Com US$ 10,60 milhões em importações (4,34%), este segmento apresenta uma estrutura relativamente concentrada, liderada pela **China** (47,8%), seguida dos **EUA** (26,9%) e do **Reino Unido** (11,5%). Os reboques e semirreboques estão fortemente ligados a atividades de transporte, apoio logístico a obras, agricultura e serviços, sendo a composição das importações compatível com uma **procura sensível a preço, disponibilidade e adaptação funcional, mas com espaço para fornecedores associados a padrões técnicos específicos.**

Gráfico 35 – Principais fornecedores da Guiana de reboques e semirreboques (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

O conjunto dos grupos analisados em fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes totaliza US$ 244,02 milhões em importações em 2024, evidenciando um perfil de procura claramente orientado para execução de projetos, logística, transporte de mercadorias e operação/manutenção. A forte concentração no SH 8704 confirma a centralidade do transporte rodoviário de mercadorias num contexto de investimento em infraestruturas, construção e atividades extrativas. Em paralelo, a relevância de tratores e de partes e acessórios aponta para a importância da continuidade operacional e da manutenção de frotas. A distribuição geográfica dos fornecedores revela a coexistência de compras orientadas a custo e disponibilidade (China) com fornecimentos associados a marcas, especificações técnicas e fiabilidade (EUA, Japão, Reino Unido), criando espaço para propostas diferenciadas em nichos específicos.

3.2.6 Fabricação de outro equipamento de transporte (naval e aeronáutico)

Este subcapítulo agrega equipamentos de transporte naval associados à logística marítima e fluvial, transporte de mercadorias e passageiros, serviços portuários e atividades de apoio, bem como embarcações de recreio. A seleção dos códigos SH privilegia grupos com expressão efetiva nas importações da Guiana e com ligação funcional à estrutura económica do país, marcada por uma forte dependência do transporte marítimo, da navegação fluvial e de serviços associados à atividade portuária e energética.

No seu conjunto, os três grupos considerados totalizam **US$ 56,08 milhões em 2024**, refletindo um mercado relativamente concentrado e fortemente dependente de fornecimentos pontuais e de projetos específicos.

Tabela 8 - Importações da Guiana de outro equipamento de transporte (2024)

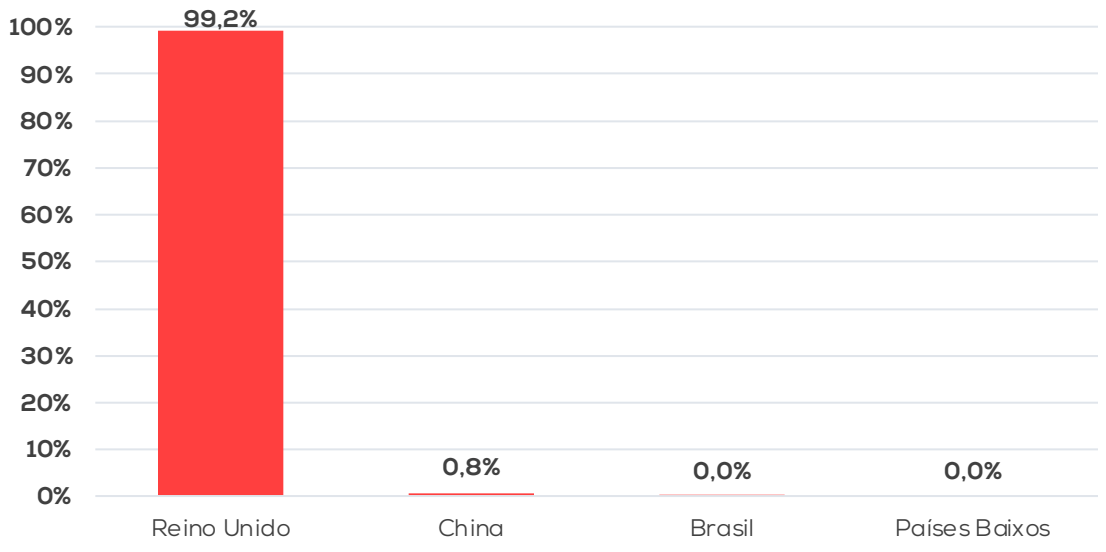
Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Navios de transporte (SH 8901)	50,12	89,38%
Embarcações de recreio (SH 8903)	2,79	4,97%
Outras embarcações e barcos de serviço (SH 8906)	3,17	5,65%
Total	**56,08**	**100,00%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

Navios de transporte de pessoas ou mercadorias (SH 8901)

Este é, de forma muito clara, o principal segmento do subcapítulo, com **US$ 50,12 milhões**, correspondendo a cerca de 89,4% do total. As importações encontram-se extremamente concentradas no R**eino Unido** (99,2%), com uma participação residual da China e valores praticamente nulos de outros fornecedores. Esta configuração sugere **aquisições muito específicas, associadas a operações de transporte marítimo ou fluvial, renovação de frota ou projetos concretos**, mais do que um mercado regular e contínuo. O padrão observado é compatível com **compras de elevado valor unitário, fortemente dependentes de especificações técnicas, contratos individualizados e fornecedores com histórico ou relações prévias.**

Gráfico 36 – Principais fornecedores da Guiana de navios de transporte de pessoas ou mercadorias (2024)

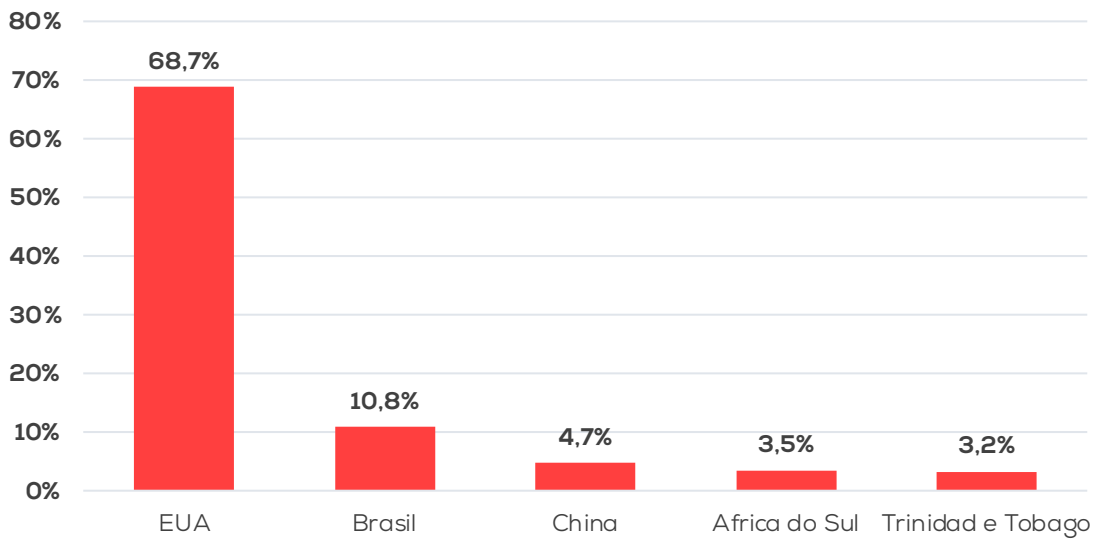


Fonte: UN Comtrade, 2024

Embarcações de recreio e desporto (SH 8903)

As embarcações de recreio totalizam **US$ 2,79 milhões** (c. 5,0% do total), refletindo um segmento de menor escala, mas com alguma diversificação de origens. Os **EUA** lideram claramente (68,7%), seguidos do **Brasil** (10,8%) e da **China** (4,7%), com presença adicional de fornecedores regionais e europeus. Este perfil aponta para uma **procura associada a lazer, turismo, uso privado e pequenas embarcações**, onde coexistem **critérios de marca, disponibilidade regional e preço**, sem uma concentração tão extrema como no segmento dos navios de transporte.

Gráfico 37 – Principais fornecedores da Guiana de embarcações de recreio (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

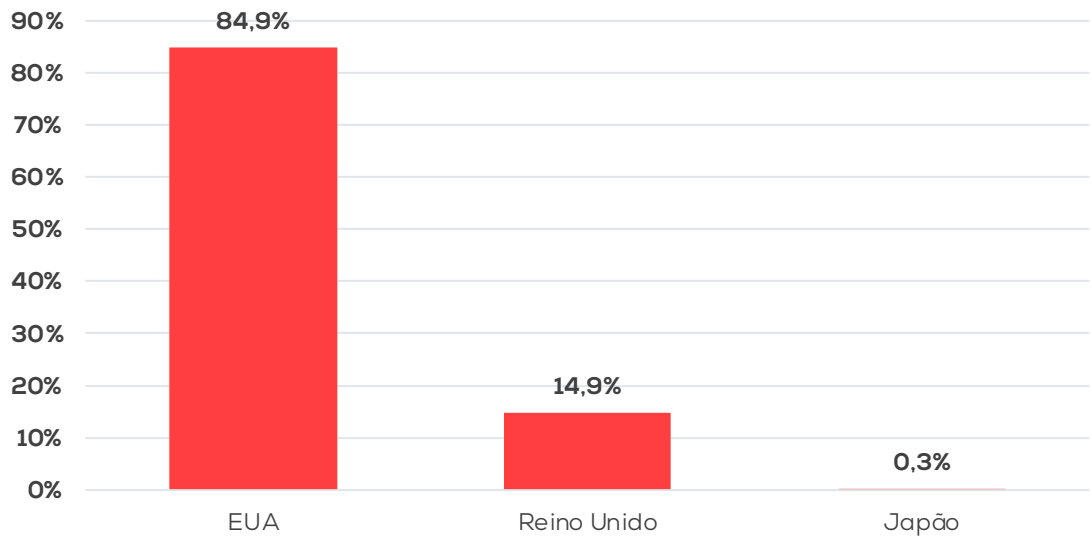
Outras embarcações e barcos de serviço (SH 8906)

Com **US$ 3,17 milhões** (c. 5,7% do total), este grupo inclui embarcações de serviço e apoio que não se enquadram como navios de transporte regular (SH 8901) nem como embarcações de recreio (SH 8903). Trata-se, tipicamente, de barcos utilitários, embarcações de apoio portuário, lanchas de serviço, meios de patrulha, salvamento ou apoio técnico a operações marítimas e costeiras.

A estrutura de fornecimento é liderada pelos **EUA** (84,9%), seguidos pelo **Reino Unido** (14,9%), o que sugere aquisições associadas a padrões técnicos específicos, requisitos institucionais ou integração em cadeias operacionais já estabelecidas.

No contexto guianense, e considerando a expansão das atividades offshore e o reforço de infraestruturas portuárias e marítimas, é plausível que estas **importações estejam relacionadas com embarcações de apoio logístico e operacional, utilizadas em operações energéticas, serviços portuários ou funções de fiscalização e segurança marítima.** Embora o peso relativo do segmento seja reduzido no conjunto do subcapítulo, o seu perfil funcional é consistente com uma economia em fase de intensificação da atividade marítima associada a projetos energéticos e de infraestrutura.

Gráfico 38 – Principais fornecedores da Guiana de outras embarcações e barcos de serviço (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

Em síntese, o perfil das importações guianenses de equipamento de transporte naval revela um mercado de escala reduzida, altamente concentrado e fortemente dependente de aquisições pontuais, em particular no segmento dos navios de transporte. A concentração extrema por fornecedor em alguns códigos sugere decisões de compra associadas a projetos específicos, contratos individualizados e requisitos técnicos bem definidos, mais do que uma dinâmica de mercado contínua. Ainda assim, a presença de segmentos como embarcações de serviço e de recreio indica oportunidades seletivas para fornecedores especializados, sobretudo em nichos associados a logística fluvial, serviços portuários, apoio marítimo e lazer.



3.3 Comércio bilateral Portugal-Guiana

O comércio bilateral entre Portugal e a Guiana apresenta uma **dimensão reduzida** no contexto do comércio externo português, refletindo a distância geográfica, a limitada tradição de relações económicas diretas e a pequena expressão relativa do mercado guianense no conjunto dos parceiros comerciais de Portugal. Ainda assim, a evolução recente evidencia um **crescimento das exportações portuguesas**, embora persistindo um **défice comercial significativo para Portugal**, explicado pelo peso das **importações de produtos primários provenientes da Guiana.**

Entre 2021 e 2024, as exportações portuguesas para a Guiana registaram uma trajetória de crescimento gradual, passando de 425 mil euros em 2021 para cerca de 969 mil euros em 2024. Este aumento, embora partindo de uma base reduzida, traduz uma **intensificação progressiva das relações comerciais e um reforço pontual da presença portuguesa no mercado guianense.**

Em sentido inverso, **as importações portuguesas provenientes da Guiana assumem uma expressão significativamente superior**, tendo evoluído de 24,8 milhões de euros em 2021 para cerca de 47,8 milhões de euros em 2024. Este valor corresponde quase integralmente a produtos alimentares e bebidas, em particular produtos agrícolas primários – com destaque para o arroz –, o que explica o carácter estruturalmente deficitário da balança comercial bilateral. Em 2024, o défice comercial atingiu aproximadamente -46,9 milhões de euros.

Tabela 9 - Evolução das exportações e importações Portugal–Guiana, 2021–2024 (milhares de Euros)

		2021	2022	2023	2024
Importações de Portugal da Guiana		24 774	35 683	35 592	47 835
Exportações de Portugal para a Guiana		425	456	544	969
	Saldo	**-24 349**	**-35 227**	**-35 048**	**-46 866**

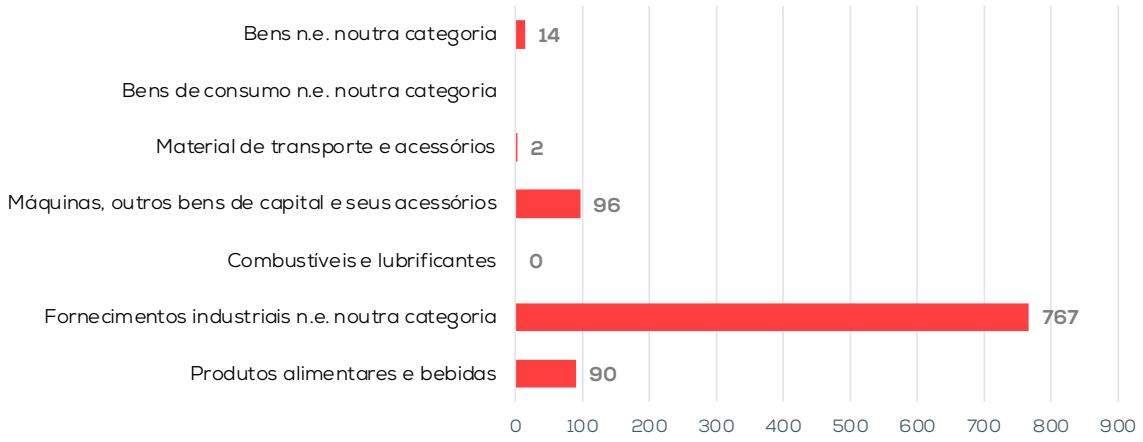
GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos, a partir de dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) e do FMI, últimas versões disponíveis em outubro de 2025.

No que respeita às exportações portuguesas para a Guiana em 2024 (969 mil euros), a estrutura evidencia uma concentração em poucos grandes grupos de produtos:

- **Fornecimentos industriais não especificados noutras categorias**, com cerca de 767 mil euros, constituindo a principal parcela das exportações;
- **Máquinas, outros bens de capital e seus acessórios**, com aproximadamente 96 mil euros;
- **Produtos alimentares e bebidas**, com cerca de 90 mil euros;
- **Bens não especificados noutras categorias**, com cerca de 14 mil euros;
- **Material de transporte e acessórios**, com expressão residual (2 mil euros).

Esta composição sugere que a presença portuguesa na Guiana está associada sobretudo a fornecimentos industriais e a equipamentos pontuais, ainda que com expressão muito limitada face à dimensão global das importações guianenses, particularmente nos segmentos de máquinas, equipamentos industriais, material elétrico e veículos analisados no ponto 3.2.

Gráfico 39 – Exportações portuguesas para a Guiana por grandes categorias económicas (milhares de euros – 2024)



GEE – Gabinete de Estratégia e Estudos, a partir de dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) e do FMI, últimas versões disponíveis em outubro de 2025.

O contraste entre o volume das importações portuguesas (essencialmente produtos primários) e o reduzido montante das exportações evidencia que a relação comercial bilateral é, atualmente, assimétrica e pouco diversificada. Do lado guianense, Portugal surge como fornecedor marginal, não figurando entre os principais parceiros comerciais do país nos grupos industriais analisados.

Contudo, o **perfil das importações da Guiana — fortemente orientado para máquinas e equipamentos industriais, componentes, material elétrico e veículos pesados** — revela um enquadramento estruturalmente compatível com a oferta de empresas portuguesas com capacidade técnica e especialização industrial.

A articulação com a análise apresentada no ponto 3.2 permite, porém, identificar um desfasamento relevante: **Portugal não figura entre os principais fornecedores da Guiana nos grupos industriais de maior expressão** — nomeadamente nas máquinas e equipamentos (SH 84), equipamentos elétricos e eletromecânicos (SH 85), material de transporte (SH 87) ou produtos metálicos (SH 72–73). Estes segmentos são atualmente dominados por Estados Unidos, China e alguns países europeus e asiáticos com presença consolidada em grandes projetos de infraestruturas, construção, energia e mineração.

Neste contexto, o comércio bilateral Portugal–Guiana deve ser interpretado menos pela sua dimensão atual e mais pelo seu **potencial de evolução.** A rápida expansão da economia guianense, impulsionada pelo setor petrolífero e pelo investimento em infraestruturas físicas e energéticas, tende a reforçar a procura por soluções técnicas, equipamentos especializados e fornecimentos orientados por projeto. Tal dinâmica poderá abrir espaço para uma maior inserção de empresas portuguesas nos segmentos metalomecânicos, eletromecânicos e de engenharia industrial, desde que suportada por estratégias de prospeção ativa, presença local, parcerias operacionais e adaptação às especificações técnicas exigidas pelos grandes projetos em curso.



04

Condições de Acesso ao Mercado

4.1 Enquadramento geral do regime de importação

O regime de importação da Guiana assenta num enquadramento jurídico e institucional formalmente estruturado, alinhado com os compromissos internacionais assumidos pelo país no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) e da Comunidade do Caribe (CARICOM).

A Guiana integra a União Aduaneira do CARICOM e aplica a Tarifa Externa Comum (CET) às importações provenientes de países terceiros ao bloco. No entanto, no âmbito do **Acordo de Parceria Económica (EPA) celebrado entre o CARIFORUM e a União Europeia**, os produtos originários da UE podem beneficiar de tratamento preferencial, nos termos e condições definidos nesse acordo.

A administração aduaneira é assegurada pela **Guyana Revenue Authority (GRA)**, entidade responsável pela cobrança de direitos aduaneiros, impostos internos aplicáveis à importação, controlo documental, inspeção física de mercadorias e procedimentos de desalfandegamento. O sistema de declaração aduaneira é realizado por via eletrónica através da plataforma **ASYCUDA World**, utilizada para submissão de declarações, cálculo automático de direitos e impostos e gestão do processo de libertação das mercadorias.

Embora o sistema permita tramitação eletrónica, o desalfandegamento é, na prática, realizado através de customs brokers licenciados, sendo **fortemente recomendável o recurso a um agente aduaneiro local.** O broker assegura a correta classificação pautal (SH), a submissão da documentação, a articulação com a GRA e o acompanhamento do processo até à libertação da carga.

Do ponto de vista legal, o regime de importação da Guiana encontra-se enquadrado pelo ***Customs Act*** *(Cap. 82:01),* diploma legal que estabelece as regras aplicáveis à entrada de mercadorias, declaração aduaneira, determinação do valor aduaneiro e cobrança de direitos, bem como pela legislação fiscal complementar, designadamente o Value-Added Tax Act e outros diplomas específicos aplicáveis a determinadas categorias de bens. Este enquadramento articula-se ainda com as disposições da Tarifa Externa Comum (Common External Tariff – CET) do CARICOM, aplicável às importações provenientes de países terceiros ao bloco.

A classificação pautal correta assume particular relevância, uma vez que determina:

- o nível de direitos aduaneiros aplicáveis;
- a incidência de impostos internos;

- a eventual necessidade de autorizações setoriais;
- a aplicação de regimes preferenciais (como o EPA UE–CARIFORUM).

A maioria dos bens industriais – incluindo produtos de metalurgia de base, produtos metálicos transformados, máquinas industriais, equipamentos elétricos e material de transporte – não está sujeita a proibições formais de importação. Contudo, determinados produtos podem exigir autorizações específicas emitidas por entidades setoriais competentes, nomeadamente nos domínios da energia, telecomunicações, ambiente, saúde ou segurança industrial.

No caso dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico analisados neste estudo, o regime aplicável é, em regra, o regime normal de importação, sendo os principais requisitos:

- fatura comercial detalhada;
- conhecimento de embarque (Bill of Lading ou Airway Bill);
- lista de embalagem (packing list);
- declaração aduaneira submetida via ASYCUDA;
- prova de origem, quando aplicável para efeitos preferenciais (ex.: EPA UE–CARIFORUM);
- documentação técnica, quando exigida para equipamentos específicos.

O tempo de desalfandegamento depende do sistema de gestão de risco aplicado pela autoridade aduaneira, que pode determinar a libertação automática da mercadoria, a verificação documental ou a inspeção física. A previsibilidade do processo tende a ser maior quando a documentação está completa, a classificação pautal é inequívoca e o importador apresenta histórico de conformidade.

Importa ainda sublinhar que, embora a Guiana esteja a beneficiar de um processo acelerado de expansão económica – particularmente associado ao setor petrolífero e a projetos de infraestruturas – o sistema administrativo mantém características típicas de um mercado em desenvolvimento, podendo ocorrer variações interpretativas e exigências adicionais caso a caso. Neste contexto, a preparação técnica prévia e o apoio local qualificado são fatores críticos para reduzir riscos operacionais e atrasos.

Em síntese, o regime de importação da Guiana é formalmente estruturado, juridicamente enquadrado e operacionalmente funcional, não constituindo uma barreira estrutural ao acesso ao mercado. Contudo, exige rigor na classificação pautal, planeamento documental adequado e articulação eficaz com parceiros locais, sobretudo no caso de fornecimentos industriais e equipamentos associados a projetos de investimento.

4.2 Política aduaneira e fiscal

4.2.1 Direitos aduaneiros e regime tarifário de importação

O regime aduaneiro aplicável às importações na Guiana assenta na Tarifa Externa Comum (Common External Tariff – CET) do CARICOM, que estabelece os direitos aplicáveis às importações provenientes de países terceiros ao bloco. A CET constitui o regime geral de tributação aduaneira, aplicável na ausência de acordos preferenciais.

No caso das exportações portuguesas, o enquadramento relevante decorre do **Acordo de Parceria Económica (Economic Partnership Agreement – EPA)** celebrado entre o CARIFORUM e a União Europeia, do qual a Guiana é parte. Este acordo prevê a eliminação progressiva ou total de direitos aduaneiros para produtos originários da União Europeia, de acordo com calendários específicos de liberalização e regras de origem definidas no próprio acordo.

Assim, os produtos originários da UE podem beneficiar de tratamento preferencial à entrada na Guiana, desde que sejam cumpridos os requisitos formais aplicáveis.

O acesso ao tratamento preferencial ao abrigo do EPA depende cumulativamente de:

- cumprimento das regras de origem estabelecidas no acordo;
- emissão de prova válida de origem (certificado EUR.1 ou declaração de origem no âmbito do sistema REX);
- correta indicação da origem preferencial na documentação aduaneira apresentada à Guyana Revenue Authority.

Na ausência de prova de origem válida ou em caso de incumprimento das regras de origem, aplica-se a tarifa normal prevista na CET.

4.2.2 Impostos internos e encargos aplicáveis à importação

Para além dos direitos aduaneiros aplicáveis ao abrigo da Tarifa Externa Comum (CET) ou do regime preferencial do EPA, as importações na Guiana estão sujeitas a um conjunto de impostos internos e encargos administrativos que incidem no momento do desalfandegamento.

Imposto sobre o Valor Acrescentado (VAT)

O principal imposto interno aplicável às importações é o Value-Added Tax (VAT), regulado pelo Value-Added Tax Act.

A taxa normal de VAT na Guiana é de 14%.

No caso das importações, o VAT incide sobre uma base tributável composta por:

- valor aduaneiro CIF (custo, seguro e frete);
- direitos aduaneiros aplicáveis;
- outros encargos aduaneiros cobrados no momento da importação.

Ou seja, o imposto é calculado sobre o valor total da mercadoria já acrescido dos direitos aduaneiros.

Ao contrário do que sucede em alguns mercados da região, a Guiana aplica um sistema de IVA plenamente estruturado. Para empresas registadas como sujeitos passivos de VAT na Guiana, o imposto pago na importação pode, em regra, ser deduzido como crédito fiscal no âmbito da sua atividade tributável.

Para exportadores portugueses, importa compreender que o VAT constitui um encargo financeiro inicial para o importador, ainda que recuperável quando este esteja devidamente registado.

Outros impostos específicos (quando aplicáveis)

Determinadas categorias de bens podem estar sujeitas a:

- excise tax (imposto especial de consumo);
- environmental levy;
- taxas específicas aplicáveis a produtos regulados.

Contudo, estes encargos incidem sobretudo sobre combustíveis, bebidas alcoólicas, tabaco, determinados veículos de passageiros e bens de consumo sensíveis, não sendo,

em regra, aplicáveis aos produtos industriais de metalurgia, máquinas, equipamentos elétricos e componentes industriais analisados neste estudo. Eventuais exceções poderão ocorrer apenas em categorias específicas de veículos ou equipamentos sujeitos a regulamentação ambiental própria.

Encargos administrativos e custos operacionais

Para além de direitos aduaneiros e impostos internos, o processo de importação envolve ainda encargos operacionais associados ao desalfandegamento e à logística portuária, designadamente:

- taxas de processamento aduaneiro;
- encargos portuários de descarga e manuseamento (terminal handling charges);
- custos de armazenagem, quando aplicáveis;
- honorários de customs broker;
- eventuais custos associados a inspeção física.

Estes encargos são determinados com base em critérios operacionais objetivos — como o tipo de carga (contentorizada, carga solta, equipamentos pesados), o volume ou peso, o porto de entrada e o tempo de permanência em terminal — sendo, em regra, definidos pelas autoridades portuárias e operadores logísticos segundo tabelas internas ou contratos comerciais.

Embora não exista uma tabela pública consolidada dirigida a operadores estrangeiros, estes custos são normalmente previsíveis quando previamente acordados com o importador, agente de navegação ou despachante local. Na prática, tratam-se de encargos logísticos padrão, comparáveis aos praticados noutros mercados da região, não configurando uma barreira estrutural ao comércio.

Para efeitos de planeamento financeiro, **recomenda-se a obtenção de uma estimativa detalhada de custos logísticos junto do parceiro local** antes da expedição da mercadoria.

Implicações práticas para empresas exportadoras

Do ponto de vista da formação de preço e negociação comercial, as empresas portuguesas devem considerar que o custo efetivo de entrada no mercado guianense resulta da combinação de:

- direitos aduaneiros (CET ou EPA);
- VAT (14% sobre base alargada);
- encargos administrativos e logísticos.

A correta classificação pautal, a confirmação prévia da elegibilidade ao regime preferencial e a articulação com o importador local são determinantes para evitar custos inesperados e otimizar a estrutura fiscal da operação.

4.2.3 Incentivos, isenções e regimes especiais

O enquadramento legal da Guiana prevê a concessão de incentivos fiscais e aduaneiros associados a projetos de investimento considerados estratégicos para o desenvolvimento económico do país. Estes mecanismos não são de aplicação automática e dependem, regra geral, da natureza do projeto, do setor de atividade e da aprovação prévia pelas autoridades competentes.

Os principais regimes relevantes para produtos industriais e equipamentos incluem:

Regimes associados ao investimento produtivo

Ao abrigo da legislação de promoção do investimento e de decisões administrativas específicas, podem ser concedidas.

- isenções ou reduções de direitos aduaneiros;
- isenção ou diferimento de VAT na importação;
- isenções temporárias para equipamentos, máquinas e componentes destinados a projetos aprovados.

Estes incentivos aplicam-se sobretudo a investimentos nos setores:

- energia (incluindo petróleo e gás);
- infraestruturas públicas;
- construção de grande escala;
- mineração;
- agroindústria;
- indústria transformadora.

No contexto da atual expansão petrolífera da Guiana, muitos projetos ligados à exploração offshore, logística portuária, construção de instalações industriais e infraestruturas energéticas beneficiam de regimes especiais ou de acordos contratuais específicos que podem incluir isenções aduaneiras para equipamentos importados.

Importa sublinhar que estes benefícios não estão associados à origem do produto (UE ou outro país), mas sim ao estatuto do projeto e do investidor.

Regimes específicos no setor petrolífero

Os contratos de produção partilhada (Production Sharing Agreements – PSA), celebrados entre o Estado da Guiana e operadores petrolíferos internacionais, estabelecem regimes fiscais e aduaneiros específicos aplicáveis às operações de exploração e produção de hidrocarbonetos. Estes contratos podem prever isenções de direitos aduaneiros e de IVA na importação de equipamentos, materiais e componentes destinados às atividades petrolíferas, criando um enquadramento relevante para fornecedores industriais associados a este setor.

Para fornecedores de equipamentos industriais, estruturas metálicas, sistemas elétricos, bombas, válvulas ou maquinaria pesada, esta realidade é particularmente relevante, uma vez que muitos fornecimentos podem ocorrer no âmbito de projetos abrangidos por tais regimes especiais.

Aplicabilidade aos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico

Para os setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico analisados, os regimes especiais podem assumir relevância sobretudo quando os produtos se destinam a:

- projetos energéticos ou petrolíferos;
- grandes obras públicas;
- empreendimentos industriais aprovados como investimento estratégico;
- contratos com entidades públicas ou operadores internacionais estabelecidos na Guiana.

Em contrapartida, exportações correntes de equipamentos standard, vendas pontuais a distribuidores ou fornecimentos fora do âmbito de projetos aprovados estarão, em regra, sujeitos ao regime normal de tributação aduaneira e fiscal.

Implicações práticas para as empresas portuguesas

Na prática, a elegibilidade para regimes especiais, incluindo isenções associadas a Production Sharing Agreements (PSA) no setor petrolífero ou a projetos públicos estratégicos, depende do enquadramento contratual do importador ou do promotor do projeto.

O exportador europeu não solicita diretamente a isenção às autoridades guianenses, sendo esta obtida pelo importador local ou pelo operador do projeto mediante autorização administrativa prévia.

Recomenda-se que as empresas portuguesas confirmem expressamente junto do cliente:

- se o fornecimento está enquadrado num PSA ou regime estratégico;
- se existe autorização formal de isenção;
- qual o tratamento aduaneiro aplicável antes da definição final de preços.

Por prudência, os incentivos devem ser tratados como vantagem potencial associada a projetos específicos e não como pressuposto geral de acesso ao mercado.

4.2.4 Requisitos setoriais e potenciais barreiras ao acesso ao mercado

No caso da Guiana, os setores metalúrgico, metalomecânico, eletromecânico, máquinas industriais e equipamentos de transporte não estão sujeitos a restrições estruturais de importação nem a sistemas de certificação prévia obrigatória comparáveis aos existentes em mercados altamente regulados.

Contudo, determinados produtos podem estar sujeitos a validações técnicas setoriais, exigências documentais específicas ou controlos administrativos adicionais, cuja aplicação depende da natureza do bem e da sua utilização final.

Produtos de metalurgia de base e produtos metálicos (SH 72–73)

Os produtos metálicos transformados – estruturas, perfis, tubos, chapas, fixadores e componentes industriais – enquadram-se, regra geral, no regime normal de importação.

Não existe exigência de certificação técnica obrigatória local prévia à importação. No entanto:

- podem ser solicitadas fichas técnicas;
- pode ser exigida demonstração de conformidade com normas internacionais (ISO, ASTM, EN);
- em contratos públicos, podem ser impostas especificações técnicas no caderno de encargos.

A principal exigência nestes casos é documental e contratual, não regulamentar.

Máquinas e equipamentos industriais (SH 84)

Máquinas industriais, bombas, compressores, equipamentos de elevação, maquinaria de processo e equipamentos para construção ou mineração são geralmente admitidos no regime normal.

Contudo, podem verificar-se:

- pedidos de documentação técnica detalhada;
- exigência de indicação de potência, capacidade, pressão ou características elétricas;
- verificação da compatibilidade com infraestruturas locais.

Equipamentos destinados ao setor petrolífero ou energético podem estar sujeitos a validação adicional por parte do operador do projeto ou do contratante principal. Nestes casos, as exigências decorrem mais do caderno de encargos contratual do que de um regime aduaneiro específico.

Equipamentos elétricos e eletromecânicos (SH 85)

Este é o segmento com maior sensibilidade técnica.

Embora não exista um sistema formal de certificação nacional obrigatório, as autoridades e os operadores de projeto tendem a exigir:

- conformidade com normas IEC ou equivalentes;
- documentação técnica completa;
- manuais de instalação e operação em inglês;
- compatibilidade com a rede elétrica local (normalmente 110/220V – 60Hz).

A marcação CE não é legalmente obrigatória, mas constitui frequentemente um elemento adicional de credibilidade técnica e de mitigação de risco.

Em projetos de grande escala, os requisitos são muitas vezes definidos pelo contratante principal (por exemplo, operadores petrolíferos ou empresas de engenharia), assumindo natureza contratual mais do que regulamentar.

Veículos e equipamento de transporte (SH 87 e SH 89)

A importação de veículos comerciais, tratores rodoviários, camiões e maquinaria pesada está sujeita a requisitos técnicos e administrativos adicionais face a outros bens industriais. Em particular, podem aplicar-se:

- registo e inspeção junto da autoridade competente em matéria de transporte rodoviário, antes da colocação em circulação;
- verificação de conformidade com normas de segurança e emissões aplicáveis, ainda que não exista um sistema de homologação tão estruturado como o europeu;
- exigência de documentação técnica do fabricante, incluindo número de chassis, especificações do motor, potência, peso bruto e características dimensionais;
- eventuais restrições ou controlos adicionais para veículos usados, designadamente quanto à idade, estado mecânico ou certificação de inspeção prévia.

No caso de maquinaria pesada destinada a obras públicas, mineração ou operações industriais, os requisitos incidem sobretudo na conformidade técnica e adequação operacional, sendo frequentemente definidos pelo contratante do projeto.

No setor naval, embarcações associadas a operações offshore podem estar sujeitas a requisitos adicionais definidos pelo operador petrolífero ou por normas de segurança marítima internacional.

Barreiras não tarifárias e riscos operacionais

As principais barreiras ao acesso ao mercado guianense nos setores analisados não assumem, em regra, natureza tarifária ou proibitiva. Decorrem sobretudo de fatores administrativos e operacionais, tais como:

- interpretações administrativas efetuadas caso a caso;
- exigência de documentação técnica detalhada;
- necessidade de interação com múltiplas entidades;
- dependência operacional de customs brokers e importadores locais;
- variação do nível de exigência em função do tipo de projeto.

A Guiana não dispõe de um sistema de certificação centralizado nem de uma autoridade única de normalização plenamente estruturada. As validações técnicas são realizadas de forma administrativa, com referência frequente a normas internacionais (ISO, IEC ou equivalentes).

Para as empresas industriais, os riscos operacionais mais relevantes residem em:

- classificação pautal incorreta;
- ausência ou insuficiência de prova de origem válida para aplicação do regime preferencial ao abrigo do EPA;
- documentação técnica incompleta;
- atraso na obtenção de autorizações setoriais quando aplicáveis;
- falhas de coordenação com o importador local.

Estes fatores podem originar retenções temporárias da carga, inspeções adicionais ou atrasos logísticos com impacto contratual.

Em síntese, **o acesso ao mercado da Guiana** nos setores analisados **não é condicionado por barreiras estruturais significativas**, mas **exige rigor técnico, clareza documental e articulação eficaz com parceiros locais experientes.**

As exigências são predominantemente de natureza técnica, administrativa e contratual, assumindo particular relevância nos projetos ligados ao setor petrolífero e às infraestruturas. A previsibilidade do processo é, em larga medida, proporcional à qualidade da preparação prévia e à robustez da documentação apresentada.

4.3 Acordos comerciais e enquadramento preferencial do acesso ao mercado

A Guiana integra o CARIFORUM (Caribbean Forum of ACP States) e é parte no Acordo de Parceria Económica (Economic Partnership Agreement – EPA) celebrado entre o CARIFORUM e a União Europeia, em vigor desde 2008.

Este acordo estabelece um regime preferencial de comércio, prevendo a eliminação progressiva ou total dos direitos aduaneiros aplicáveis às importações de produtos originários da União Europeia, de acordo com listas de liberalização e calendários específicos definidos por posição pautal (Sistema Harmonizado – SH).

Na ausência de aplicação do EPA, a Guiana aplica a Tarifa Externa Comum (Common External Tariff – CET) do CARICOM às importações provenientes de países terceiros.

Assim, para exportações portuguesas, coexistem dois regimes possíveis:

A classificação pautal correta assume particular relevância, uma vez que determina:

- regime geral (CET);
- regime preferencial (EPA), quando cumpridos os requisitos de origem.

A aplicação do tratamento preferencial ao abrigo do EPA depende cumulativamente de:

- cumprimento das regras de origem específicas por produto;
- emissão de prova válida de origem (certificado EUR.1 ou declaração de origem por exportador registado no sistema REX);
- correta indicação da origem preferencial na declaração aduaneira apresentada à Guyana Revenue Authority

Caso estes requisitos não sejam cumpridos, o produto será tributado segundo a tarifa normal da CET.

No que respeita aos setores metalúrgico, metalomecânico, eletromecânico, máquinas industriais e parte do material de transporte, a liberalização tarifária no âmbito do EPA é, em geral, significativa, embora a taxa aplicável deva ser confirmada caso a caso em função da subposição SH.

O EPA incide exclusivamente sobre direitos aduaneiros. Não elimina nem reduz impostos internos (como o Value Added Tax) ou taxas administrativas aplicáveis à importação.

Para efeitos de verificação das taxas aplicáveis e das regras de origem específicas, as empresas podem recorrer à plataforma oficial Access2Markets da Comissão Europeia, complementando a análise com confirmação junto do importador ou despachante local.

Como beneficiar do EPA UE–CARIFORUM nas exportações para a Guiana

O Acordo de Parceria Económica (EPA) entre a União Europeia e o CARIFORUM pode permitir a aplicação de direitos aduaneiros reduzidos ou nulos às exportações portuguesas para a Guiana.

Contudo, o benefício não é automático. A sua aplicação depende do cumprimento de um conjunto de requisitos formais e técnicos.

1) Verificar a taxa aplicável

Antes da exportação, a empresa deve:

- identificar corretamente o código SH (8 ou 10 dígitos);
- consultar a taxa aplicável: na plataforma Access2Markets da Comissão Europeia; ou junto do importador/despachante na Guiana.

É importante confirmar:

- se o produto está totalmente liberalizado (0%);
- se está sujeito a calendário de desagravamento;
- ou se permanece sujeito à Tarifa Externa Comum (CET).

2) Confirmar que o produto cumpre as regras de origem

Para beneficiar do EPA, o produto deve ser considerado "originário da União Europeia" nos termos definidos no acordo.

Isto implica verificar:

- regras específicas por posição SH (ex.: transformação suficiente, mudança de posição pautal, valor acrescentado mínimo);
- utilização de matérias-primas não originárias dentro dos limites permitidos.

As regras variam consoante o produto.

3) Obter prova válida de origem

O acesso ao tratamento preferencial depende da apresentação de prova válida de origem, através de certificado EUR.1 ou, preferencialmente, de declaração de origem emitida por exportador registado no sistema REX, nos termos do EPA UE–CARIFORUM.

4) Garantir correta declaração na importação

O importador na Guiana deve:

- declarar a origem preferencial;
- apresentar a prova de origem à Guyana Revenue Authority;
- solicitar explicitamente a aplicação da taxa EPA.

Se a origem não for corretamente declarada, será aplicada a tarifa normal da CET.

Pontos críticos a não negligenciar

O EPA reduz direitos aduaneiros, mas não elimina IVA (VAT) nem taxas administrativas.

A classificação pautal incorreta pode anular o benefício.

A prova de origem deve estar formalmente correta e dentro do prazo.

4.4 Entidades e ligações úteis para acesso ao mercado

O acesso ao mercado da Guiana, em particular no que respeita a procedimentos aduaneiros, aplicação do regime preferencial UE–CARIFORUM (EPA), enquadramento fiscal e validações setoriais, exige articulação com diversas entidades públicas e institucionais.

Embora exista presença institucional online relativamente estruturada, a informação encontra-se dispersa por diferentes organismos e nem sempre apresenta orientação prática detalhada para operadores estrangeiros. Na maioria das operações comerciais, os procedimentos são conduzidos através de importadores locais e customs brokers licenciados, sendo recomendável o recurso a apoio local experiente.

As entidades e plataformas abaixo indicadas devem ser entendidas como pontos de entrada institucionais e fontes de enquadramento normativo e administrativo.

Entidades governamentais e autoridades competentes

Guyana Revenue Authority (GRA)

Autoridade responsável pela administração aduaneira e fiscal, incluindo:

- cobrança de direitos aduaneiros e IVA;
- aplicação da Tarifa Externa Comum (CET);
- gestão do regime preferencial ao abrigo do EPA;
- controlo documental e inspeções físicas;
- procedimentos de desalfandegamento.

https://www.gra.gov.gy

(A aplicação prática dos procedimentos é realizada através do sistema ASYCUDA World e de customs brokers licenciados.)

Ministry of Finance

Responsável pela política fiscal, enquadramento legislativo tributário e supervisão da Guyana Revenue Authority.

https://www.finance.gov.gy

Ministry of Tourism, Industry and Commerce

Intervém em matérias relacionadas com política comercial, desenvolvimento industrial e ambiente empresarial.

https://mintic.gov.gy

Guyana Office for Investment (GO-Invest)

Agência responsável pela promoção do investimento e acompanhamento de projetos estratégicos, incluindo potenciais regimes de incentivos associados a grandes projetos (infraestruturas, energia, setor petrolífero).

https://goinvest.gov.gy

Maritime Administration Department (MARAD)

Autoridade competente para matérias relacionadas com embarcações, registo marítimo e requisitos aplicáveis ao setor naval.

https://marad.gov.gy

Ministry of Public Works

Intervém em projetos de infraestruturas públicas e pode ser relevante em contratos públicos associados a construção, obras e transporte.

https://mpw.gov.gy

Sistemas administrativos e plataformas operacionais

ASYCUDA World

Sistema eletrónico utilizado pela administração aduaneira para:

- submissão de declarações aduaneiras;
- cálculo automático de direitos e impostos;
- gestão do processo de desalfandegamento.

https://asycuda.org

(O sistema é utilizado por operadores registados e customs brokers; não constitui um portal direto para exportadores estrangeiros.)

Enquadramento comercial internacional

CARICOM – Caribbean Community

Organização regional no âmbito da qual a Guiana integra a União Aduaneira e aplica a Tarifa Externa Comum (CET).

https://caricom.org

CARIFORUM – EU Economic Partnership Agreement (EPA)

Texto do acordo e enquadramento jurídico do regime preferencial aplicável às exportações da União Europeia.

https://trade.ec.europa.eu

Plataformas internacionais de apoio às empresas exportadoras

Access2Markets – Comissão Europeia

Ferramenta oficial da União Europeia que permite consultar:

- direitos aduaneiros aplicáveis;
- verificação de elegibilidade ao abrigo do EPA;
- regras de origem;
- requisitos documentais;
- formalidades de importação.

https://access2markets.ec.europa.eu

(Deve ser utilizada como referência técnica preliminar, sendo indispensável a confirmação local dos encargos efetivamente aplicáveis.)

UN Comtrade

Base de dados estatística oficial das Nações Unidas para análise de fluxos comerciais por código SH.

https://comtradeplus.un.org

World Trade Organization (WTO)

Informação sobre compromissos multilaterais da Guiana, cláusula da Nação Mais Favorecida e Acordo de Facilitação do Comércio.

https://www.wto.org

05

Oportunidades e fatores críticos de sucesso no mercado da Guiana

5.1 Oportunidades associadas a setores estruturantes

A análise desenvolvida nos capítulos anteriores evidencia que a Guiana atravessa um ciclo de transformação económica estrutural, impulsionado pela expansão do setor petrolífero offshore e pelo consequente reforço do investimento público e privado em infraestruturas, energia, construção e serviços associados.

A dimensão e a composição das importações confirmam uma elevada dependência de fornecimentos externos nos domínios metalúrgico, metalomecânico, eletromecânico, máquinas industriais e material de transporte, refletindo a limitada capacidade produtiva local e a natureza intensiva em capital dos projetos atualmente em execução.

Neste contexto, as oportunidades para fornecedores internacionais não decorrem de uma dinâmica de consumo generalizado, mas antes da execução de projetos estruturantes, contratos de grande escala e necessidades técnicas específicas associadas à modernização económica do país.

A identificação de nichos promissores deve, por isso, ser efetuada numa lógica setorial e orientada por investimento, distinguindo os setores que funcionam como motores do crescimento — designadamente o petróleo offshore e as infraestruturas — daqueles que apresentam dinâmicas complementares, como a mineração e a agroindústria.

A análise que se segue procura enquadrar estes setores sob a perspetiva da procura potencial de bens industriais e equipamentos técnicos, bem como identificar os fatores críticos que condicionam o posicionamento competitivo de fornecedores estrangeiros no mercado guianense.

5.1.1 Setor petrolífero offshore e cadeia de fornecimento associada

O **setor petrolífero offshore constitui o principal motor da transformação económica da Guiana e o eixo estruturante da atual dinâmica de investimento no país.** Desde a descoberta de reservas significativas no Bloco Stabroek, em 2015, a produção de petróleo tem vindo a expandir-se de forma acelerada, alterando profundamente a escala económica, o perfil das exportações e o volume de importações de bens de capital e equipamentos industriais (IMF, Article IV Consultation 2025; World Bank; U.S. Department of State – Investment Climate Statement).

A exploração petrolífera offshore na Guiana é desenvolvida ao abrigo de Production Sharing Agreements (PSA) celebrados entre o Estado e os consórcios operadores. No modelo PSA, o Estado mantém a titularidade dos recursos naturais, enquanto o consórcio privado assume o risco e o financiamento da exploração e produção. Em contrapartida, os custos de investimento são recuperados através de uma parcela da produção ("cost oil"), sendo o remanescente ("profit oil") partilhado entre o Estado e as empresas, de acordo com as condições contratuais estabelecidas (Ministry of Natural Resources; IMF 2025).

O principal contrato em vigor é o relativo ao **Bloco Stabroek**, operado pela ExxonMobil Guyana, em consórcio com a Hess Corporation e a CNOOC. Este bloco concentra a quase totalidade da produção atualmente em curso e constitui o núcleo da expansão petrolífera do país (ExxonMobil Guyana; U.S. Department of Commerce – Country Commercial Guide).

No âmbito do Bloco Stabroek, encontram-se em operação várias unidades flutuantes de produção, armazenamento e descarga, que processam o petróleo extraído em águas profundas e o armazenam antes da sua transferência para navios exportadores. Entre os principais projetos incluem-se:

- Liza Phase 1 – FPSO Liza Destiny (já em produção);
- Liza Phase 2 – FPSO Liza Unity (já em produção);
- Payara – FPSO Prosperity (já em produção);
- Yellowtail – FPSO ONE GUYANA (em desenvolvimento);
- Uaru (em desenvolvimento);
- Whiptail (aprovado em 2024, com produção prevista para 2027/2028).

Todos estes projetos integram o Bloco Stabroek e inserem-se num plano de desenvolvimento faseado que deverá continuar a expandir significativamente a capacidade produtiva da Guiana ao longo da presente década (IMF 2025; ExxonMobil Guyana; U.S. Energy Information Administration).

Para além das operações offshore propriamente ditas, o desenvolvimento petrolífero tem impulsionado **investimentos significativos em infraestruturas onshore**, incluindo:

- bases logísticas portuárias;
- instalações de armazenamento e apoio técnico;
- expansão de infraestruturas energéticas;
- projetos de gás-to-energy;
- reforço da capacidade portuária e rodoviária (Ministry of Public Works; ExxonMobil Guyana; IDB; World Bank).

Destaca-se, em particular, o projeto **Gas-to-Energy**, destinado a transportar gás natural associado para terra e utilizá-lo na produção de eletricidade, reduzindo a dependência de combustíveis importados e criando novas necessidades em termos de tubagem, estruturas, equipamentos elétricos e sistemas industriais (Government of Guyana; IMF 2025).

O fornecimento ao setor petrolífero é atualmente **dominado por empresas dos Estados Unidos, Reino Unido, China e outros países com forte tradição na indústria offshore**, refletindo a presença da ExxonMobil como operador e a integração em cadeias de fornecimento internacionais já consolidadas (U.S. Department of Commerce; Trade Map/ITC; Investment Climate Statement).

Por outro lado, o setor é enquadrado pelo **Local Content Act (2021)**, que estabelece requisitos mínimos de participação de empresas guianenses em determinados bens e serviços fornecidos ao setor energético (Local Content Secretariat; Ministry of Natural Resources). Esta legislação define: i) categorias específicas de bens e serviços reservadas ou parcialmente reservadas a empresas locais; ii) metas progressivas de conteúdo local; iii) exigência de registo no Local Content Register para fornecimento direto ao setor.

Síntese estratégica - setor petrolífero e implicações para fornecedores portugueses

O setor petrolífero constitui o eixo estruturante da transformação económica da Guiana e o principal motor da procura industrial no país. A expansão faseada do Bloco Stabroek, complementada pelo desenvolvimento do Gas-to-Energy Project e por novos projetos offshore em planeamento, deverá sustentar níveis elevados de importação de bens industriais ao longo da próxima década, tanto na fase de desenvolvimento de novos campos como na fase de operação e manutenção.

Para empresas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, o acesso ao mercado petrolífero guianense ocorre, regra geral, através de integração em cadeias de valor já estruturadas, implicando:

- parcerias com empresas registadas ao abrigo do Local Content Act;
- fornecimento indireto a operadores ou a EPC contractors internacionais;
- eventual estabelecimento de presença local ou de joint ventures;
- compreensão do enquadramento contratual aplicável (PSA e regime de conteúdo local);
- cumprimento rigoroso de padrões técnicos internacionais e especificações contratuais.

O posicionamento competitivo dificilmente assenta em preço ou escala isoladamente, sendo mais favorável em nichos técnicos especializados e fornecimentos orientados por projeto, designadamente:

- tubos e acessórios para tubagem (onshore e offshore);
- estruturas metálicas para bases logísticas e instalações industriais;
- válvulas, bombas e sistemas de controlo de fluidos;
- cabos elétricos, quadros e equipamentos de distribuição;
- grupos eletrogeradores e equipamentos auxiliares;
- máquinas de construção e terraplanagem associadas a infraestruturas de apoio;
- componentes e soluções para manutenção industrial e reposição de equipamentos.

O potencial é significativo, mas está diretamente ligado à capacidade de inserção em ecossistemas de projeto dominados por grandes operadores internacionais e a uma abordagem estruturada, tecnicamente qualificada e sustentada por presença ou articulação local consistente.

5.1.2 Infraestruturas e construção

Nos últimos anos, a Guiana tem vindo a **implementar um conjunto de projetos estruturantes de infraestruturas**, refletindo o reforço da capacidade financeira do Estado e a necessidade de adaptação a um crescimento económico acelerado. Entre os principais desenvolvimentos destacam-se a construção da nova **Demerara River Bridge**, destinada a melhorar a ligação entre Georgetown e a margem ocidental do rio Demerara; a execução do **Gas-to-Energy Project**, que integra infraestruturas de transporte e geração de energia; bem como programas alargados de **habitação pública e urbanização**, com impacto significativo na procura de materiais e equipamentos de construção (Ministry of Public Works; IMF 2025; U.S. Department of Commerce).

Paralelamente, registam-se investimentos na **modernização portuária** e no **desenvolvimento de bases logísticas privadas associadas ao setor petrolífero**, reforçando a necessidade de **infraestruturas industriais, armazéns e instalações técnicas** na região costeira e na área metropolitana de Georgetown (IDB; Ministry of Public Works).

A natureza dos projetos em curso traduz-se numa procura significativa por estruturas metálicas e componentes pré-fabricados (SH 7308; SH 7326), tubos e acessórios para redes técnicas (SH 7306; SH 7307), máquinas de terraplanagem e respetivas peças (SH 8429; SH 8431), equipamentos de elevação (SH 8426), cabos elétricos, quadros e sistemas de distribuição (SH 8544; SH 8537), bem como bombas e equipamentos de drenagem (SH 8413), entre outros. A análise das importações confirma a expressão significativa destes grupos de produtos no total importado pela Guiana, evidenciando a forte dependência do país de fornecimentos externos para a execução de obras públicas e privadas.

Ao contrário do setor petrolífero, concentrado num número limitado de grandes operadores, **o setor da construção apresenta uma base mais diversificada de promotores e empreiteiros, incluindo projetos públicos financiados pelo orçamento nacional, iniciativas apoiadas por instituições multilaterais (IDB; World Bank) e investimento privado associado ao crescimento urbano e industrial.** Este enquadramento cria um mercado orientado por projeto, mas mais distribuído e com maior frequência de contratos de média dimensão.

Para empresas portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, o segmento das infraestruturas e construção constitui uma oportunidade complementar ao petróleo, com **potencial relevante em soluções estruturais, equipamentos de apoio a obra e sistemas técnicos.** O acesso ao mercado tende a depender da **articulação com importadores locais, distribuidores de materiais de construção e empreiteiros envolvidos em projetos públicos ou privados.** A competitividade é particularmente sensível ao preço e à disponibilidade logística, coexistindo com exigências crescentes de qualidade, fiabilidade e cumprimento de prazos.

5.1.3 Mineração

A mineração constitui um dos **pilares históricos da economia da Guiana** e mantém relevância estrutural, apesar da crescente centralidade do setor petrolífero. Antes do início da produção offshore em larga escala, o ouro representava a principal fonte de exportações do país, continuando a assumir peso significativo na balança comercial e na geração de divisas (IMF, Article IV Consultation 2025; World Bank; Trade Map/ITC).

A importância do setor, aliada à limitada capacidade produtiva local em termos de equipamentos e componentes industriais, sugere que a mineração continuará a gerar procura regular por bens industriais importados, tanto para novos investimentos como para manutenção e substituição de equipamento existente (IMF 2025; World Bank).

Atualmente, **o ouro é o principal produto mineral extraído, coexistindo operações industriais de grande escala com um número elevado de operadores de mineração artesanal e de pequena escala.** Esta dualidade confere ao setor um perfil híbrido:

por um lado, projetos estruturados com investimento internacional e exigência técnica elevada; por outro, uma base produtiva dispersa, intensiva em equipamento, mas fragmentada. (U.S. Department of Commerce – Country Commercial Guide; World Bank).

Entre os operadores industriais destacam-se empresas internacionais com concessões no interior do país, em regiões de difícil acesso e com infraestruturas limitadas, o que implica **forte dependência de maquinaria pesada, equipamentos móveis, sistemas de bombagem e geração autónoma de energia** (IMF 2025; U.S. Department of State – Investment Climate Statement).

Com efeito, a atividade mineira na Guiana caracteriza-se por:

- exploração em áreas remotas, com fraca rede rodoviária;
- necessidade de transporte de equipamentos por via terrestre e fluvial;
- utilização intensiva de máquinas de terraplanagem e escavação;
- sistemas de drenagem e bombagem para operações em terrenos húmidos;
- dependência de grupos eletrogeradores para fornecimento de energia.

Este perfil traduz-se numa procura contínua por: máquinas de terraplanagem e respetivas peças (SH 8429; SH 8431); bombas para líquidos e sistemas de drenagem (SH 8413); equipamentos de filtração e separação (SH 8421); estruturas metálicas e componentes industriais (SH 7308; SH 7326); cabos elétricos, geradores e quadros de distribuição (SH 8502; SH 8544), entre outros. A análise das importações apresentada nos capítulos anteriores confirma a expressão significativa destes grupos de produtos no total importado pela Guiana, sendo uma parte relevante desta procura diretamente associável às necessidades operacionais do setor mineiro.

Para empresas portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, a mineração não deve ser entendida como um mercado de grande escala concentrada, mas como um **segmento de oportunidade operacional contínua.** O acesso ao setor tende a depender menos de enquadramento regulatório específico – não existindo um regime de conteúdo local comparável ao setor petrolífero – e mais de **relações comerciais com importadores especializados, operadores mineiros e distribuidores locais.**

Neste contexto, a competitividade assenta na robustez técnica, na fiabilidade operacional e na capacidade de resposta a necessidades em ambientes remotos e exigentes, mais do que em fornecimentos associados a grandes projetos estruturantes ou a lógicas de escala.

5.1.4 Agricultura e agroindústria

A agricultura constitui um dos **setores tradicionais da economia guianense**, com destaque histórico para a produção de arroz e açúcar, mantendo relevância na geração de emprego e na atividade económica fora do eixo petrolífero (FAO; World Bank; IMF 2025). Embora o peso relativo do setor tenha diminuído com a expansão da indústria offshore, a agricultura continua a desempenhar um papel importante na diversificação económica e na segurança alimentar.

A produção agrícola concentra-se sobretudo nas regiões costeiras, onde existem condições favoráveis de solo e sistemas de drenagem e irrigação desenvolvidos ao longo de décadas. O setor caracteriza-se por uma combinação de **explorações comerciais de média dimensão e pequenos produtores, com níveis de mecanização variáveis.**

Paralelamente, o Governo tem vindo a promover a modernização do setor açucareiro através da reestruturação da **Guyana Sugar Corporation** (GuySuCo), empresa pública historicamente central na produção e transformação de açúcar na Guiana, bem como investimentos na melhoria de **sistemas de drenagem e irrigação nas regiões costeiras**, essenciais à produtividade agrícola. Embora não se identifique um projeto estruturante de grande escala comparável aos desenvolvimentos no setor petrolífero, estas iniciativas contribuem para a renovação gradual de equipamentos e infraestruturas associadas à atividade agrícola (Ministry of Agriculture; IMF; World Bank).

A modernização agrícola e a necessidade de aumento de produtividade têm vindo a estimular a procura por: tratores e máquinas agrícolas (SH 8701; SH 8432); equipamentos de colheita e processamento primário (SH 8433; SH 8437); bombas e sistemas de irrigação (SH 8413); estruturas metálicas para armazenamento e apoio logístico (SH 7308); motores e geradores para utilização em zonas rurais (SH 8502), entre outros.

A **agroindústria** – incluindo processamento de arroz, açúcar e outros produtos alimentares – **gera igualmente necessidades de equipamentos de transformação, sistemas mecânicos e componentes de substituição.**

Apesar de não apresentar a escala e intensidade de capital do setor petrolífero, a agricultura e a agroindústria configuram um segmento de procura relativamente estável e menos concentrado, com oportunidades associadas à mecanização, modernização tecnológica e reposição de equipamento. O acesso ao mercado tende a ocorrer através de **distribuidores locais de maquinaria agrícola e fornecedores especializados**, sendo a competitividade particularmente sensível ao preço, à robustez técnica e à disponibilidade de assistência pós-venda.

Em termos estratégicos, trata-se de um setor complementar no contexto da Guiana, com potencial moderado, mas consistente para fornecedores de equipamentos industriais e soluções eletromecânicas adaptadas a contextos rurais e de média escala.

5.2 Enquadramento competitivo e fatores críticos de acesso ao mercado

A análise setorial desenvolvida evidencia que a Guiana apresenta oportunidades relevantes associadas a setores estruturantes específicos, mas também um conjunto de características transversais que condicionam o acesso e o posicionamento de fornecedores estrangeiros.

Em primeiro lugar, o mercado caracteriza-se por uma forte dependência de importações de bens industriais, equipamentos técnicos e materiais de construção, refletindo a limitada base produtiva doméstica. Esta dependência cria espaço para fornecedores internacionais, mas simultaneamente expõe o mercado a elevada sensibilidade a preço, a constrangimentos logísticos e a exigências crescentes de cumprimento de prazos, num contexto de crescimento acelerado da procura (IMF 2025; World Bank).

Do ponto de vista concorrencial, a Guiana apresenta uma presença significativa de empresas dos Estados Unidos, Reino Unido, China e Índia, refletindo ligações históricas, proximidade geográfica e forte integração nas cadeias globais de fornecimento associadas ao setor petrolífero (U.S. Department of Commerce; Trade Map/ITC; Investment Climate Statement).

A concorrência norte-americana assume particular relevância no setor energético, beneficiando da presença da ExxonMobil e da integração em redes de fornecedores já consolidadas. Paralelamente, fornecedores chineses e indianos tendem a posicionar-se de forma competitiva em segmentos padronizados e sensíveis a preço, designadamente em equipamentos de construção, estruturas metálicas e maquinaria de média gama.

O enquadramento regulamentar é particularmente relevante no setor petrolífero, onde o Local Content Act (2021) estabelece requisitos específicos de participação local. Embora tal regime não se aplique com a mesma intensidade a outros setores, a lógica de articulação com parceiros guianenses tende a assumir importância transversal, seja por razões comerciais, logísticas ou institucionais (Local Content Secretariat; Ministry of Natural Resources).

O acesso ao mercado depende, em muitos casos, da relação com: importadores e distribuidores especializados; empreiteiros locais; operadores internacionais já estabelecidos; entidades públicas responsáveis pela contratação.

A escala do mercado, embora em expansão, continua a ser relativamente limitada fora dos grandes projetos estruturantes, o que implica maior fragmentação de encomendas e necessidade de soluções logísticas flexíveis.

Em termos globais, o mercado guianense deve ser entendido como um mercado de crescimento acelerado, mas profundamente orientado por investimento e por projetos estruturantes. O potencial é significativo, sobretudo no médio prazo, mas exige preparação estratégica, conhecimento do enquadramento institucional e inserção em redes de fornecimento já estruturadas.



06

Conclusões

A Guiana afirma-se como uma das economias de crescimento mais acelerado no espaço atlântico, impulsionada por um ciclo de investimento de elevada intensidade associado ao desenvolvimento do setor petrolífero offshore e às infraestruturas conexas. Esta transformação alterou substancialmente o perfil económico do país, criando uma dinâmica de procura industrial assente em projetos estruturantes e em cadeias de valor internacionais.

Apesar da reduzida dimensão demográfica, a escala dos investimentos em curso confere ao mercado uma relevância económica desproporcional face à sua dimensão territorial e populacional. A Guiana assume, assim, características próprias de economia emergente orientada por capital intensivo, com impactos significativos na procura de equipamentos técnicos, soluções industriais e serviços especializados.

No quadro da estratégia de internacionalização das empresas portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, a Guiana deve ser interpretada como um mercado de enquadramento estratégico, cuja atratividade decorre menos da dimensão do consumo interno e mais da sua inserção em projetos internacionais de grande escala. O seu interesse reside na possibilidade de integração em cadeias de fornecimento associadas ao offshore, às infraestruturas e à modernização produtiva.

Enquanto destino complementar no eixo atlântico, a Guiana poderá desempenhar um papel relevante na diversificação geográfica das exportações portuguesas, desde que integrada numa visão de médio prazo e articulada com dinâmicas internacionais de investimento.

O presente estudo fornece um enquadramento estruturado das condições económicas, comerciais e regulamentares do mercado, constituindo uma base técnica de apoio à tomada de decisão e à avaliação de oportunidades futuras

07

Fontes

- **Caribbean Development Bank (CDB)** – Project financing and regional reports.
- **CARICOM Secretariat** – Regional trade framework
- **CIA World Factbook** – Guyana
- **European Commission** – Access2Markets e documentação do EPA UE–CARIFORUM
- **ExxonMobil Guyana** – Project Updates and Development Plans (Stabroek Block: Liza, Payara, Yellowtail, Uaru, Whiptail)
- **Food and Agriculture Organization (FAO)** – Country Profile: Guyana.
- **Guyana Office for Investment (GO-Invest)**
- **Guyana Revenue Authority (GRA)**
- **Guyana Sugar Corporation (GuySuCo)** – Corporate and Restructuring Information
- **Inter-American Development Bank (IDB)** – Country Strategy and Project Portfolio
- **International Monetary Fund (IMF)** – Guyana: Article IV Consultation, Staff Reports e indicadores macroeconómicos
- **Local Content Secretariat** – Local Content Act implementation
- **Ministry of Finance** – Government of Guyana
- **Ministry of Natural Resources** – Oil & Gas setor
- **Ministry of Public Works** – Government of Guyana (Infrastructure Projects and Transport Development)
- **Transparency International** – Corruption Perceptions Index
- **U.S. Department of Commerce** – International Trade Administration – Country Commercial Guide: Guyana
- **U.S. Department of State** – Investment Climate Statement: Guyana
- **U.S. Energy Information Administration (EIA)** – Guyana Country Analysis Brief / International Energy Data
- **UN Comtrade** – International Trade Statistics (Guyana)
- **World Bank** – World Development Indicators e Country Overview
- **World Trade Organization (WTO)** – Trade Policy Reviews

aneme
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS METALÚRGICAS E ELECTROMECÂNICAS

Atlantic METAL

Strengthening markets and new Atlantic geographies

COMPETE 2030
PORTUGAL 2030
Cofinanciado pela União Europeia