aneme
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS METALÚRGICAS E ELECTROMECÂNICAS

Atlantic METAL

Strengthening markets and new Atlantic geographies

ESTUDO DE MERCADO DO SURINAME

SETOR METALÚRGICO E ELETROMECÂNICO

Fevereiro 2026

COMPETE 2030 | PORTUGAL 2030 | Cofinanciado pela União Europeia



Índice Geral

1. **Nota Introdutória** **6**
2. **Contexto do País** **8**
   - 2.1 O País: contexto geográfico, social e político-institucional 9
   - 2.2 Desempenho e perspetivas económicas 11
   - 2.3 Cultura de negócios 13
3. **Comércio Internacional** **14**
   - 3.1 Estrutura do comércio externo do Suriname 15
   - 3.2 Importações do Suriname por categorias de produtos industriais 18
     - 3.2.1 Produtos de metalurgia de base 18
     - 3.2.2 Produtos metálicos de ferro ou aço 26
     - 3.2.3 Equipamentos elétricos e eletromecânicos 33
     - 3.2.4 Máquinas e equipamentos industriais (Capítulo SH84) 43
     - 3.2.5 Fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes 51
     - 3.2.6 Fabricação de outro equipamento de transporte (naval e aeronáutico) 57
   - 3.3 Comércio bilateral Portugal-Suriname 62
4. **Condições de Acesso ao Mercado** **64**
   - 4.1 Enquadramento geral do regime de importação 65
   - 4.2 Política aduaneira e fiscal 68
     - 4.2.1 Direitos aduaneiros e regime tarifário de importação 68
     - 4.2.2 Impostos internos e encargos aplicáveis à importação 69
     - 4.2.3 Incentivos, isenções e regimes especiais 72
     - 4.2.4 Requisitos setoriais e potenciais barreiras ao acesso ao mercado 74
   - 4.3 Acordos comerciais e enquadramento preferencial do acesso ao mercado 76
   - 4.4 Entidades e ligações úteis para acesso ao mercado 77
5. **Oportunidades e fatores críticos de sucesso no mercado do Suriname** **80**
   - 5.1 Oportunidades associadas a investimentos estruturantes 81
     - 5.1.1 Setor petrolífero e energia offshore 81
     - 5.1.2 Setor da mineração - ouro 83
     - 5.1.3 Infraestruturas e construção 83
     - 5.1.4 Energia elétrica e modernização da rede 85

5.1.5 Agricultura e floresta 86
5.2 Enquadramento competitivo e fatores críticos de acesso ao mercado 87
6. Conclusões 88
7. Fontes 90

Índice de gráficos

Gráfico 1 – Principais fornecedores do Suriname de produtos semiacabados de ferro ou aço (2024) 20
Gráfico 2 – Principais fornecedores do Suriname de produtos planos laminados a quente, não revestidos (2024) 21
Gráfico 3 – Principais fornecedores do Suriname de produtos planos revestidos de ferro ou aço (2024) 22
Gráfico 4 – Principais fornecedores do Suriname de produtos planos de aços ligados (2024) 23
Gráfico 5 – Principais fornecedores do Suriname de barras, perfis e varões de aços ligados (2024) 24
Gráfico 6 – Principais fornecedores do Suriname de tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (2024) 27
Gráfico 7 – Principais fornecedores do Suriname de acessórios para tubos (2024) 28
Gráfico 8 – Principais fornecedores do Suriname de estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (2024) 29
Gráfico 9 – Principais fornecedores do Suriname de parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (2024) 30
Gráfico 10 – Principais fornecedores do Suriname de outras obras de ferro e aço (2024) 31
Gráfico 11 – Principais fornecedores do Suriname de motores e geradores elétricos (2024) 34
Gráfico 12 – Principais fornecedores do Suriname de eletrogeradores e conversores rotativos (2024) 35
Gráfico 13 – Principais fornecedores do Suriname de partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (2024) 36
Gráfico 14 – Principais fornecedores do Suriname de transformadores, conversores estáticos e indutores (2024) 37
Gráfico 15 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de comutação e proteção para tensão >1.000 V (2024) 38
Gráfico 16 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de comutação e proteção para tensão ≤1.000 V (2024) 39
Gráfico 17 – Principais fornecedores do Suriname de quadros, painéis e armários de controlo e distribuição (2024) 40
Gráfico 18 – Principais fornecedores do Suriname de acumuladores elétricos 41
Gráfico 19 – Principais fornecedores do Suriname de bombas para líquidos (2024) 44
Gráfico 20 – Principais fornecedores do Suriname de compressores, bombas de ar e ventiladores (2024) 45
Gráfico 21 – Principais fornecedores do Suriname de equipamentos de filtração e centrifugação (2024) 46

Gráfico 22 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de pulverização / projeção (2024) 47

Gráfico 23 – Principais fornecedores do Suriname de guindastes e equipamentos de elevação (2024) 48

Gráfico 24 – Principais fornecedores do Suriname de partes e componentes para máquinas e equipamentos 49

Gráfico 25 – Principais fornecedores do Suriname de tratores (2024) 52

Gráfico 26 – Principais fornecedores do Suriname de veículos para transporte de mercadorias (2024) 53

Gráfico 27 – Principais fornecedores do Suriname de partes e acessórios de veículos automóveis (2024) 54

Gráfico 28 – Principais fornecedores do Suriname de reboques e semirreboques (2024) 55

Gráfico 29 – Principais fornecedores do Suriname de navios de transporte de pessoas ou mercadorias (2024) 58

Gráfico 30 – Principais fornecedores do Suriname de embarcações de recreio (2024) 59

Índice de tabelas

Tabela 1 - Principais grupos de produtos exportados pelo Suriname 16

Tabela 2 - Principais grupos de produtos importados pelo Suriname 17

Tabela 3 - Importações do Suriname de produtos de metalurgia de base (2024) 19

Tabela 4 - Importações do Suriname de produtos metálicos de ferro ou aço (2024) 26

Tabela 5 - Importações do Suriname por equipamentos elétricos e eletromecânicos selecionados (2024) 33

Tabela 6 - Importações do Suriname de máquinas e equipamentos industriais selecionados (2024) 43

Tabela 7 - Importações do Suriname de veículos automóveis, reboques e componentes (2024) 51

Tabela 8 - Importações do Suriname de outro equipamento de transporte (2024) 57

Tabela 9 - Evolução das exportações e importações Portugal–Suriname, 2021–2024 (milhares de Euros) 62

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 incidência em mercados situados no espaço atlântico.

O projeto visa simultaneamente a consolidação de mercados tradicionais com elevado potencial e a prospeção de economias emergentes, num contexto internacional marcado por uma elevada incerteza económica, reconfiguração das cadeias de valor e crescente necessidade de diversificação geográfica das exportações.

Entre os mercados analisados, o Suriname assume particular interesse enquanto economia de pequena dimensão, mas com características estruturais que justificam uma avaliação específica do seu potencial como destino de produtos e soluções industriais. A forte dependência de importações de bens industriais, a reduzida base produtiva local e a presença recorrente de projetos de investimento nos setores da mineração, energia, construção e infraestruturas configuram um enquadramento relevante para fornecedores externos com oferta técnica especializada.

O estudo tem como objetivo avaliar o enquadramento económico, comercial e regulamentar do Suriname, com incidência nos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, procurando identificar 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 económico e institucional do país, procede-se à análise da estrutura das importações relevantes para o setor. Seguidamente, é examinado o enquadramento do comércio bilateral entre Portugal e o Suriname, 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. O presente documento constitui mais uma expressão concreta desse trabalho continuado de apoio estratégico às empresas, fornecendo informação estruturada para a avaliação de novos mercados.

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 surinamês.

02

Contexto do País

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

O Suriname localiza-se na **costa norte da América do Sul**, fazendo fronteira com a Guiana Francesa a leste, a Guiana a oeste, o Brasil a sul e o Oceano Atlântico a norte. Apesar da sua localização sul-americana, o país mantém **fortes afinidades históricas, culturais e económicas com a região do Caribe**, refletidas na sua integração no **CARICOM** e na orientação das suas relações comerciais e institucionais (Britannica).

Com uma área aproximada de **163.820 km²**, o Suriname apresenta uma **baixa densidade populacional**. Em 2024, a população foi estimada em cerca de **634 mil habitantes**, o que corresponde a aproximadamente **4 habitantes por km²**, uma das densidades mais reduzidas da América do Sul (Euromonitor; World Bank). A população encontra-se maioritariamente concentrada na **faixa costeira**, em particular na área metropolitana de **Paramaribo**, onde se localizam a capital, os principais portos, infraestruturas económicas e os centros administrativos do país.

Do ponto de vista social, o Suriname caracteriza-se por uma **elevada diversidade étnica e cultural**, resultante de sucessivas vagas migratórias. A população inclui comunidades de origem indiana (hindustani), africana e afro-caribenha, javanesa, europeia, chinesa, indígena e grupos miscigenados. Esta diversidade reflete-se em práticas culturais, religiosas e sociais distintas, influenciando hábitos de consumo, relações laborais e estilos de negociação, aspetos relevantes para empresas estrangeiras que pretendam operar no mercado local (Euromonitor).

A população surinamesa é relativamente jovem, com **idade mediana próxima dos 29 anos**, embora se observe uma tendência gradual de envelhecimento a médio prazo. Cerca de **66–67% da população vive em áreas urbanas**, percentagem que deverá continuar a aumentar à medida que o investimento e a criação de emprego se concentram nos principais centros urbanos e logísticos (Euromonitor). Esta dinâmica é particularmente relevante para setores associados à infraestrutura, construção, energia e fornecimento de equipamentos industriais.

No domínio da **educação e qualificação**, o país apresenta níveis de escolaridade básica relativamente disseminados e uma taxa de alfabetização elevada em termos regionais. O sistema educativo segue, em larga medida, o modelo herdado do período colonial neerlandês. Contudo, a **disponibilidade de mão-de-obra técnica especializada** – nomeadamente em engenharia, eletromecânica, manutenção industrial e áreas associadas à energia – é limitada, o que tem levado à importação de serviços especializados e à implementação de programas de formação associados a grandes projetos de investimento, sobretudo nos setores mineiro e energético (Euromonitor; UNESCO).

Em termos linguísticos, o **holandês é a língua oficial**, utilizada na administração pública e no sistema jurídico. O **inglês é amplamente utilizado no contexto empresarial**, sendo comum nas relações comerciais, documentação técnica e comunicação com empresas estrangeiras. Paralelamente, o **Sranan Tongo** funciona como língua franca informal no quotidiano. Este multilinguismo facilita a interação com operadores internacionais, embora exija atenção na formalização contratual e nos procedimentos administrativos (CIA World Factbook; U.S. Department of Commerce).

Este enquadramento geográfico e social condiciona diretamente a organização política e institucional do país. O Suriname é uma **república constitucional com sistema presidencial**, em que o Presidente é eleito indiretamente pela Assembleia Nacional, composta por **51 membros** eleitos por sufrágio universal, para um mandato de cinco anos. O sistema político favorece a formação de **coligações parlamentares**, tornando a estabilidade governativa dependente da capacidade de concertação entre partidos (Britannica; International IDEA).

Após as **eleições legislativas de maio de 2025**, uma coligação parlamentar viabilizou a eleição de Jennifer Geerlings-Simons como Presidente da República, sendo a primeira vez que uma mulher assume este cargo no país. A mudança de liderança ocorreu num contexto de expectativas elevadas quanto à transformação económica associada à futura **exploração de petróleo offshore**, cuja produção está prevista iniciar **a partir de 2028** (International IDEA; U.S. Department of Commerce).

Do ponto de vista da **estabilidade institucional**, o Suriname tem procurado reforçar a credibilidade das suas políticas económicas e do seu enquadramento regulatório após um período prolongado de instabilidade macroeconómica. Um marco relevante foi a implementação de um **programa apoiado pelo Fundo Monetário Internacional (Extended Fund Facility)**, iniciado em **2021**, com um montante aproximado de **USD 688 milhões** e duração de **36 meses**, orientado para a consolidação fiscal, reestruturação da dívida pública, reforço da política monetária e melhoria da governação (IMF). Este enquadramento contribuiu para a maior previsibilidade das regras económicas, embora persistam desafios ao nível da capacidade administrativa e da execução de políticas públicas.

Para as empresas estrangeiras, o contexto institucional do Suriname combina **oportunidades associadas a um mercado em transformação**, impulsionado por investimentos em energia e infraestruturas, com **riscos inerentes a um Estado de pequena dimensão**, onde a eficiência administrativa, a coerência regulatória e a estabilidade das coligações políticas assumem um papel central na concretização de projetos. A avaliação do país deve, por isso, considerar não apenas os quadros legais formais, mas também a dinâmica institucional e a capacidade de implementação das decisões políticas (World Bank – WGI).

2.2 Desempenho e perspetivas económicas

A economia do Suriname é de **pequena dimensão e apresenta uma estrutura produtiva pouco diversificada**, sendo fortemente dependente da exploração de **recursos naturais**, em particular **ouro** e, mais recentemente, **petróleo**, que assumem um papel central na geração de exportações e receitas externas. Para além do setor extrativo, a economia inclui atividades relevantes, ainda que de menor peso relativo, nos setores da **agricultura, pescas, indústria transformadora e serviços**, que contribuem sobretudo para o abastecimento do mercado interno e para a criação de emprego (World Bank; EIU).

A **agricultura** mantém importância económica e social, destacando-se a produção de **arroz, bananas, frutas tropicais e produtos hortícolas**, bem como a atividade florestal associada à madeira. As **pescas**, apesar de representarem uma parcela modesta do PIB, desempenham um papel relevante na segurança alimentar e nas exportações de pequena escala. A **indústria transformadora** é limitada e concentra-se essencialmente em atividades de baixo valor acrescentado, como o processamento de produtos agrícolas, a indústria alimentar, materiais de construção e operações ligadas à madeira, o que reforça a dependência do país em relação à importação de bens industriais, maquinaria e equipamentos (Euromonitor; FAO).

O setor dos **serviços** representa uma parcela significativa do PIB, impulsionado pela administração pública, comércio, transportes, logística e serviços financeiros. O **turismo**, embora ainda pouco desenvolvido, apresenta potencial de crescimento, sobretudo nos segmentos de ecoturismo e turismo de natureza, beneficiando da elevada cobertura florestal e da biodiversidade do país. No entanto, limitações infraestruturais, de conectividade e de oferta hoteleira condicionam, para já, a expansão deste setor (World Bank; UNWTO).

Esta estrutura económica, assente num número reduzido de setores exportadores e numa base industrial limitada, torna o Suriname **particularmente sensível a choques externos**, às flutuações dos preços internacionais das *commodities* e a constrangimentos de financiamento externo, reforçando a importância de investimentos em infraestruturas, diversificação produtiva e modernização do tecido económico (IMF; EIU).

Em termos de dimensão económica, o **Produto Interno Bruto (PIB) nominal** do Suriname situou-se em cerca de **USD 4,7 mil milhões em 2024**, valor próximo ao registado antes da crise económica iniciada em 2020, refletindo um processo gradual de recuperação após vários anos de contração económica (EIU; IMF). O **PIB per capita nominal** foi estimado em aproximadamente **USD 7.400**, classificando o país como uma economia de **rendimento médio-baixo**, segundo os critérios do Banco Mundial.

Após três anos consecutivos de recessão entre 2020 e 2022, período marcado por uma forte deterioração fiscal, desvalorização cambial e aceleração da inflação, a economia do Suriname entrou numa fase de estabilização. Em **2024**, o crescimento real do PIB foi estimado em cerca de **2,4%**, sinalizando a retoma da atividade económica, ainda que a partir de uma base fragilizada (EIU; Euromonitor). As projeções apontam para uma **aceleração gradual do crescimento económico**, com taxas estimadas em cerca de **3,0% em 2025** e **3,5% em 2026**, impulsionadas sobretudo pelo aumento do investimento associado ao setor energético e por melhorias no enquadramento macroeconómico (EIU).

A **inflação** foi um dos principais desequilíbrios macroeconómicos enfrentados pelo país nos últimos anos. Após níveis relativamente moderados em 2019 (**6,2%**), a inflação acelerou de forma acentuada durante a crise, ultrapassando **60% em 2021** e mantendo-se em níveis elevados em 2022 e 2023. Em **2024**, no entanto, a inflação registou uma desaceleração significativa, situando-se em torno de **10,1%**, refletindo os efeitos do ajustamento macroeconómico, da política monetária mais restritiva e da estabilização cambial (EIU; IMF). As projeções indicam uma trajetória descendente adicional, embora a inflação deva permanecer acima dos padrões observados em economias mais estáveis no curto prazo.

No plano das **finanças públicas**, o país beneficiou da implementação de um programa de ajustamento apoiado pelo **Fundo Monetário Internacional**, iniciado em 2021 no âmbito da **Extended Fund Facility (EFF)**. O programa, com um montante aproximado de **USD 688 milhões**, teve como objetivos centrais a consolidação fiscal, a reestruturação da dívida pública, o reforço da política monetária e a melhoria da governação económica. A conclusão bem-sucedida do programa em 2024 contribuiu para restaurar parcialmente a confiança dos agentes económicos e dos investidores internacionais (IMF).

No setor externo, as **exportações do Suriname** atingiram cerca de **USD 1,5 mil milhões em 2024**, concentradas maioritariamente em ouro e petróleo, enquanto as importações totalizaram aproximadamente **USD 1,8 mil milhões**, resultando numa **balança comercial ligeiramente deficitária** (Trade Map; Comex Stat). A dependência de importações de bens industriais, equipamentos e produtos intermédios mantém-se elevada, refletindo a limitada base produtiva doméstica.

A médio prazo, as perspetivas macroeconómicas do Suriname estão fortemente associadas ao desenvolvimento da **exploração de petróleo offshore**, cuja produção comercial está previsto iniciar **em 2028**. A expectativa é que este novo ciclo de investimento contribua para acelerar o crescimento económico, aumentar as receitas públicas e impulsionar a procura por infraestruturas, equipamentos industriais e serviços especializados. Contudo, a materialização destes benefícios dependerá da capacidade do país em manter estabilidade macroeconómica, reforçar as instituições e gerir de forma sustentável as receitas provenientes do setor energético.

2.3 Cultura de negócios

A cultura de negócios no Suriname reflete as características de um **mercado de pequena dimensão**, com forte influência das relações pessoais e da confiança mútua na condução das atividades comerciais. As decisões de negócio tendem a ser tomadas de forma gradual, sendo comum que os processos de negociação privilegiem o **estabelecimento de relações de longo prazo**, em detrimento de abordagens exclusivamente transacionais (U.S. Department of Commerce; EIU).

Apesar de o holandês ser a língua oficial do país, o **inglês é amplamente utilizado no contexto empresarial**, facilitando a comunicação com empresas estrangeiras e a condução de negociações internacionais. Documentação comercial, contratos e comunicações técnicas são frequentemente elaborados em inglês, embora, em interações com a administração pública, possa ser necessário recorrer ao holandês, sobretudo em processos formais (U.S. Department of Commerce).

O ambiente de negócios caracteriza-se por um nível significativo de burocracia, com procedimentos administrativos que podem ser demorados e que exigem acompanhamento próximo, em particular nas interações com entidades públicas e nos processos de licenciamento e processo de desalfandegamento (World Bank; U.S. Department of Commerce).

As empresas estrangeiras devem ter em consideração que o mercado surinamês é **sensível a preço**, mas também valoriza **fiabilidade, assistência pós-venda e capacidade de resposta**. No caso de bens industriais e equipamentos, a disponibilidade de manutenção, peças de substituição e suporte técnico assume particular relevância na decisão de compra, especialmente em setores como construção, energia, mineração e logística (U.S. Department of Commerce).

Do ponto de vista relacional, a pontualidade e o cumprimento de compromissos são importantes, embora os ritmos de negociação possam ser mais lentos do que em mercados europeus. A abordagem tende a ser **pragmátic**a, **com forte valorização da reputação do fornecedor e das referências existentes no mercado**. Investir em presença local, visitas regulares e contacto direto com parceiros e clientes é frequentemente determinante para o sucesso comercial no país (EIU).

Em síntese, o Suriname oferece um ambiente de negócios **aberto a fornecedores internacionais**, mas exige uma abordagem adaptada à sua escala, à capacidade institucional e às práticas locais. Para empresas que privilegiem estratégias de médio e longo prazo, com foco na construção de relações e na prestação de serviços associados ao produto, o mercado surinamês apresenta condições favoráveis para uma inserção gradual e sustentável (World Bank; U.S. Department of Commerce).

03

Comércio Internacional

3.1 Estrutura do comércio externo do Suriname

O Suriname apresenta uma **elevada abertura ao comércio internacional**, característica de 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 – como do lado das importações, que asseguram o abastecimento do mercado interno em bens de consumo, bens intermédios e bens de capital (World Bank; IMF).

A estrutura das **exportações** do Suriname é **pouco diversificada**, refletindo a forte dependência de um número reduzido de produtos primários. Conforme ilustrado na tabela seguinte, o principal produto exportado pelo Suriname é o ouro não monetário, correspondente a ouro físico refinado (como barras e lingotes), excluindo minérios e concentrados, representando cerca de **68% do valor total das exportações em 2024**. Os restantes grupos de produtos apresentam um peso significativamente inferior, incluindo madeira em bruto, óleos combustíveis, materiais minerais (como pedra, areia e cascalho) e produtos de tabaco. Esta elevada concentração evidencia a vulnerabilidade do setor externo à volatilidade dos preços internacionais das *commodities* e a choques exógenos (Trade Map/ITC; IMF).

Tabela 1 - Principais Grupos de Produtos exportados pelo Suriname

Grupos de produtos	Valor exportado, 2024 (US$ milhões)	Peso no total (%)	Crescimento médio anual 2019-209
Ouro, não monetário (excluindo minérios de ouro e seus concentrados)	1006,0	67,8%	6,1%
Madeira em bruto	73,5	5,0%	3,1%
Pedra, areia e cascalho	44,0	3,0%	312,2%
Óleos combustíveis de petróleo ou de minerais betuminosos (exceto óleos brutos)	41,1	2,8%	2,3%
Charutos, cigarros e outros prpdutos de tabaco	29,0	2,0%	0,8%
Outros	290,5	19,6%	-13,0%
Total	**1484,10**	**100,0%**	**0,3%**

Fonte: Trade MAP/ ITC

No que respeita aos **destinos das exportações**, estas 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 geográfica é consistente com a natureza dos produtos exportados e com os circuitos internacionais de comercialização de matérias-primas, em particular no caso do ouro e dos produtos energéticos (Trade Map/ITC).

Do lado das **importações**, o Suriname revela uma **dependência estrutural do exterior** para satisfazer uma parte significativa das suas necessidades económicas. A tabela seguinte evidencia que as importações são dominadas por **bens industriais, máquinas e equipamentos, produtos metálicos, veículos e equipamentos associados à engenharia civil**, a par de combustíveis e outros bens essenciais. Em 2024, destacaram-se, entre os principais grupos importados, os óleos combustíveis, as instalações e equipamentos de engenharia civil, os veículos para transporte de mercadorias e usos especiais, bem como tubos, perfis e acessórios de ferro ou aço e obras de metais comuns (Trade Map/ITC).

Tabela 2 - Principais Grupos de Produtos importados pelo Suriname

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)	225,1	12,9%	25,9%
Instalações e equipamentos de engenharia civil e construtores, e suas partes	122,1	7,0%	-1,8%
Veículos automóveis para transporte de mercadorias e usos especiais	100,9	5,8%	8,1%
Veículos automóveis de passageiros	51,5	2,9%	0,1%
Outras máquinas e equipamentos especializados para determinadas indústrias e suas partes	44,9	2,6%	11,6%
Tubos e perfis ocos, e acessórios para tubos, de ferro ou aço	35,0	2,0%	24,7%
Adubos ou fertilizantes químicos (exceto fertilizantes brutos)	33,6	1,9%	56,2%
Outros produtos comestíveis e preparações	33,3	1,9%	6,5%
Obras de ferro ou aço e outros artigos de metais comuns	29,0	1,7%	18,3%
Motores de pistão, e suas partes	28,5	1,6%	6,0%
Outros	1046,6	59,8%	-4,1%
Total	**1750,5**	**100,0**	**0,5%**

Fonte: Trade MAP/ ITC

Esta composição das importações reflete a **limitada capacidade produtiva e industrial local**, bem como a necessidade de recorrer ao exterior para o fornecimento de equipamentos, materiais e soluções técnicas indispensáveis ao funcionamento da economia e à execução de projetos de investimento. A forte presença de bens industriais e equipamentos nas importações cria, simultaneamente, uma pressão sobre a balança comercial e um conjunto de **oportunidades para fornecedores internacionais**, em particular em segmentos associados à metalurgia, eletromecânica, construção, energia e logística.

No que respeita à origem das importações, o fornecimento ao mercado surinamês é dominado por um número reduzido de grandes economias industriais. Em 2024, destacaram-se como principais países fornecedores os **Estados Unidos**, a **China** e a

Alemanha, seguidos por outros parceiros europeus e asiáticos, como o **Reino Unido**, o **Japão**, a **França** e os **Países Baixos**. Esta estrutura evidencia um mercado fortemente concorrencial, no qual predominam fornecedores de grande escala e com forte presença internacional (Trade Map/ITC).

Em síntese, o comércio externo do Suriname caracteriza-se por uma **base exportadora estreita e concentrada** e por uma **elevada dependência de importações**, sobretudo de bens industriais e equipamentos. Este enquadramento traduz-se numa maior exposição a fatores externos, mas também num contexto favorável à entrada de fornecedores estrangeiros capazes de responder às necessidades de modernização, manutenção e desenvolvimento da economia surinamesa, criando o enquadramento para a análise setorial desenvolvida na secção seguinte.

3.2 Importações do Suriname por categorias de produtos industriais

3.2.1 Produtos de metalurgia de base

O presente subcapítulo analisa as importações do Suriname de um conjunto selecionado de **produtos de metalurgia de base**, correspondentes a produtos planos, semiacabados e perfis de ferro ou aço utilizados como inputs fundamentais nas atividades de **construção, metalomecânica, fabrico de estruturas e projetos de investimento**. A análise incide sobre os códigos SH 7207, 7208, 7210, 7225 e 7228, permitindo caracterizar a dimensão destes mercados, os principais países fornecedores e o grau de dependência externa do país.

De forma geral, as importações nestas categorias refletem a **ausência de produção siderúrgica local**, obrigando o Suriname a recorrer ao exterior para o aprovisionamento de matérias-primas e produtos intermédios essenciais à sua base produtiva.

A Tabela 3 apresenta a distribuição das importações do Suriname por principais grupos de produtos de metalurgia de base, em 2024, evidenciando o peso relativo de cada segmento no total analisado.

Tabela 3 - Importações do Suriname 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)	0,02	0,2%
Produtos planos laminados a quente, não revestidos (SH 7208)	1,53	16,6%
Produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210)	6,16	67,0%
Produtos planos de aços ligados (SH 7225)	1,41	15,3%
Barras, perfis e varões de aços ligados (SH 7228)	0,09	0,9%
Total	**9,21**	**100,0%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

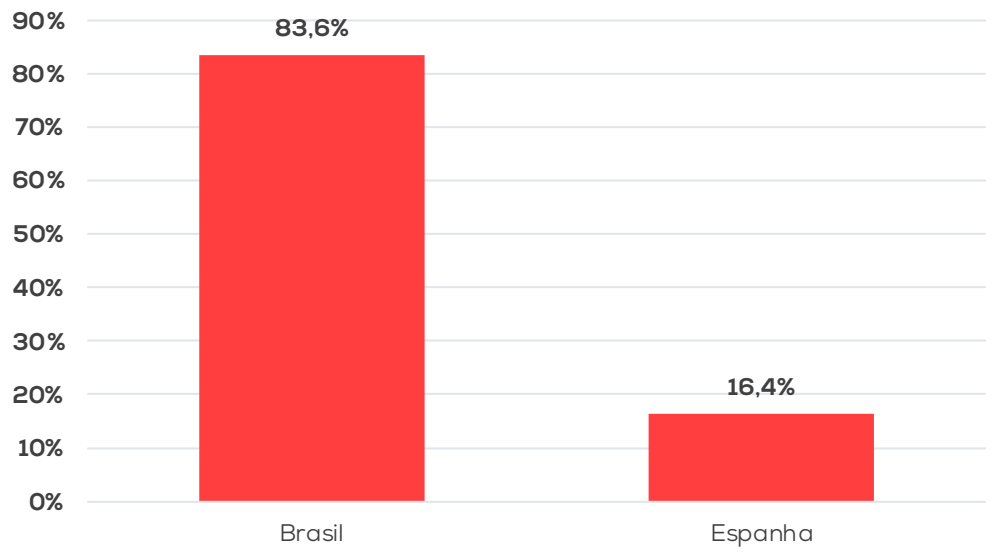


Produtos semiacabados de ferro ou aço (SH 7207)

As importações de **produtos semiacabados de ferro ou aço** (SH 7207) registaram, em 2024, um valor residual, na ordem dos US$ 20 mil, evidenciando que este tipo de produto **não assume relevância estrutural no abastecimento do mercado surinamês**. O fornecimento concentrou-se essencialmente no Brasil e, em menor grau, na Espanha, sugerindo aquisições pontuais associadas a necessidades muito específicas.

A reduzida expressão deste código indica que **o país importa maioritariamente produtos já transformados, em detrimento de inputs semiacabados destinados a processamento local**.

Gráfico 1 - Principais fornecedores do Suriname de produtos semiacabados de ferro ou aço (2024)



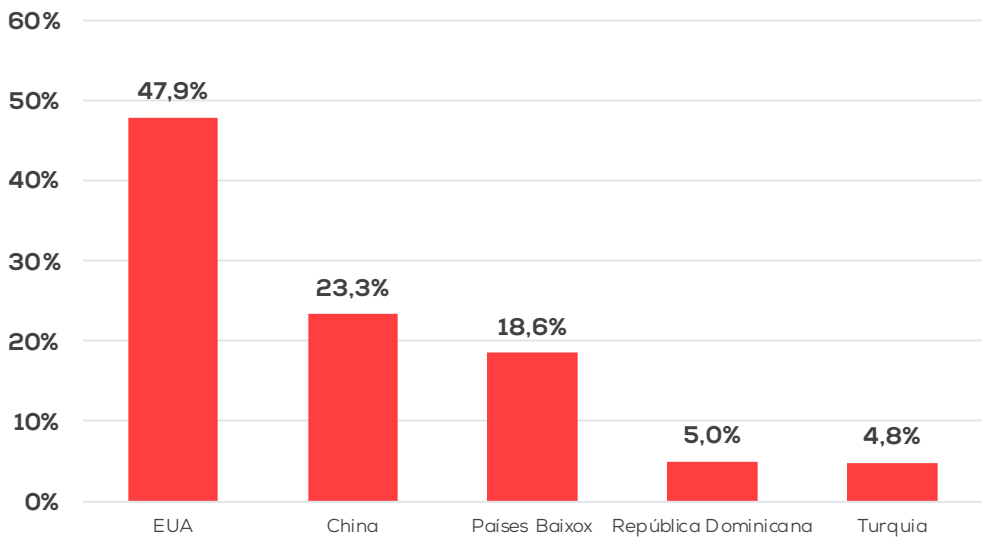
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

Em 2024, o Suriname importou cerca de US$ 1,5 milhões em **produtos planos de ferro ou aço não ligado, laminados a quente e não revestidos** (SH 7208). Estes produtos constituem uma **base essencial para múltiplas aplicações industriais e de construção**.

Os **Estados Unidos** surgem como principal fornecedor, seguidos pela **China** e pelos **Países Baixos**, refletindo uma combinação entre proximidade logística, capacidade de fornecimento e competitividade de preços. A presença de países europeus e regionais adicionais sugere um mercado relativamente aberto, ainda que de dimensão limitada.

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



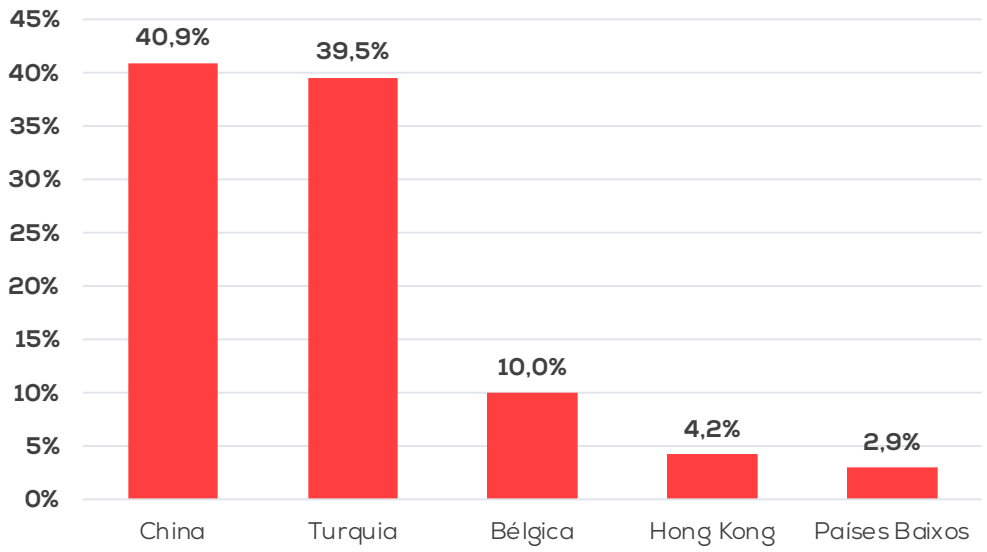
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos revestidos de ferro ou aço (SH 7210)

O código SH 7210 representa um dos **segmentos mais relevantes da metalurgia de base importada pelo Suriname**. Em 2024, as importações atingiram aproximadamente US$ 6,2 milhões, evidenciando a importância destes produtos em aplicações que exigem maior resistência à corrosão, nomeadamente na **construção, infraestruturas e ambientes industriais exigentes**.

A estrutura das importações é dominada pela **China** e pela **Turquia**, que, em conjunto, concentram a maioria do valor importado, seguidas pela **Bélgica** e pelos **Países Baixos**. Esta configuração reflete um mercado sensível ao preço, mas também à disponibilidade de produtos normalizados e prontos a utilizar, frequentemente adquiridos através de plataformas de distribuição internacionais.

Gráfico 3 – Principais fornecedores do Suriname de produtos planos revestidos de ferro ou aço (2024)



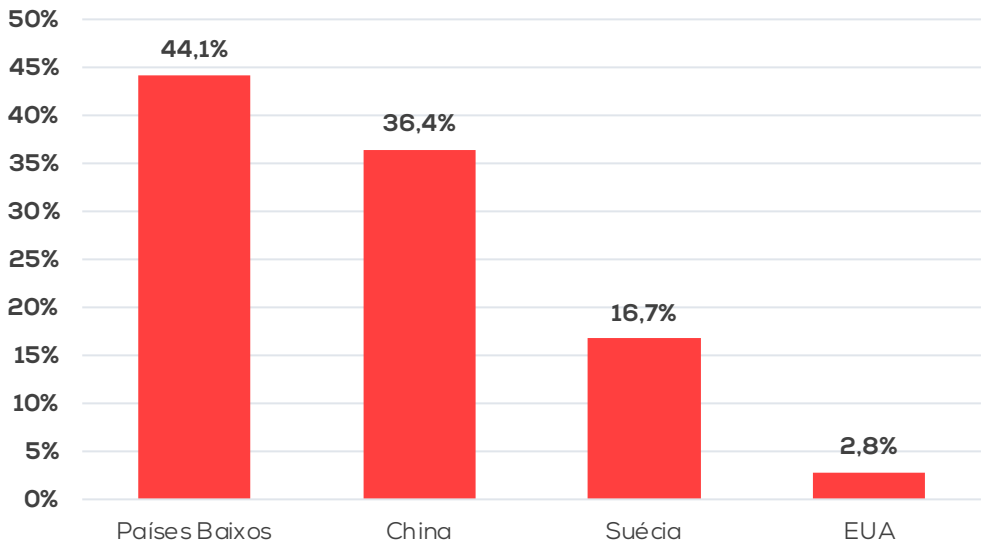
Fonte: UN Comtrade, 2024

Produtos planos de aços ligados (SH 7225)

As importações de **produtos planos de aços ligados** (SH 7225) totalizaram cerca de US$ 1,4 milhões em 2024. Este segmento apresenta um perfil mais técnico, estando associado a **aplicações industriais e estruturais** que exigem características mecânicas específicas.

Os **Países Baixos** assumem o papel de principal fornecedor, seguidos pela **China** e pela **Suécia**, o que sugere a importância de cadeias de fornecimento europeias e de operadores especializados na distribuição de aços técnicos. Apesar da dimensão moderada do mercado, **trata-se de um segmento com maior valor acrescentado e potencial de especialização**.

Gráfico 4 – Principais fornecedores do Suriname de produtos planos de aços ligados (2024)



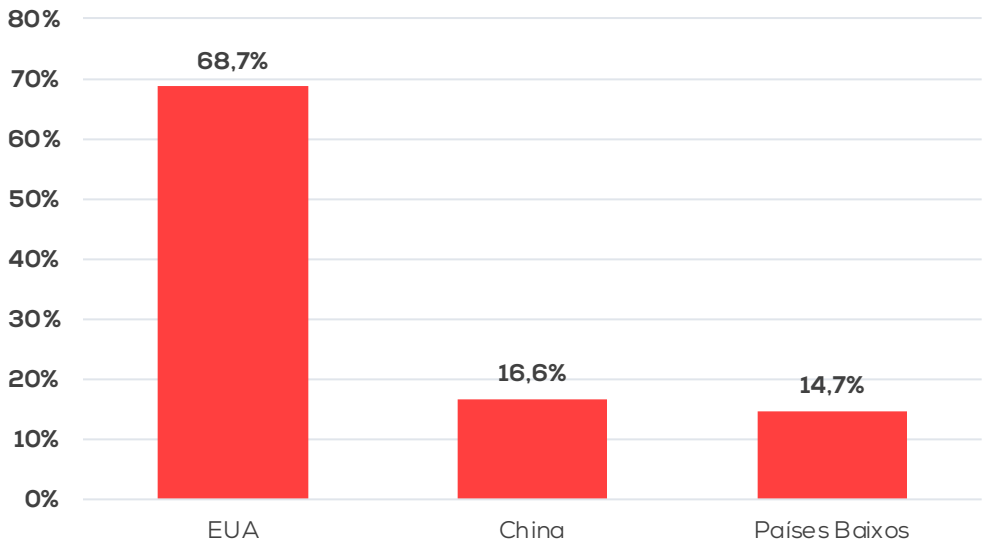
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

O código SH 7228 apresenta uma expressão mais reduzida, com importações de cerca de US$ 86 mil em 2024. O fornecimento concentrou-se sobretudo nos **Estados Unidos**, com participações adicionais da **China** e dos **Países Baixos**.

Embora de pequena dimensão, este segmento reflete **necessidades específicas em termos de perfis e componentes metálicos utilizados em equipamentos, estruturas ou aplicações técnicas particulares**, assumindo um carácter claramente pontual e especializado.

Gráfico 5 – Principais fornecedores do Suriname 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 do Suriname do fornecimento externo de produtos planos e intermédios de ferro ou aço, fundamentais para a sua atividade económica. Os segmentos mais relevantes em valor correspondem a produtos já transformados e prontos a utilizar, enquanto os produtos semiacabados assumem um peso marginal.

A estrutura dos fornecedores evidencia a predominância de grandes produtores globais, em particular a China, bem como o papel recorrente de hubs logísticos europeus, com destaque para os Países Baixos, refletindo simultaneamente fatores logísticos e laços comerciais historicamente consolidados. Este enquadramento cria um ambiente competitivo, mas com oportunidades para fornecedores capazes de oferecer qualidade consistente, fiabilidade logística e adaptação a mercados de pequena escala.

3.2.2 Produtos metálicos de ferro ou aço

O presente subcapítulo analisa as importações do Suriname de um conjunto selecionado de **produtos metálicos de ferro ou aço**, correspondentes às categorias mais utilizadas em atividades de **construção, infraestruturas, instalações industriais, manutenção** e **projetos energéticos**. A análise incide sobre os códigos **SH 7306, 7307, 7308, 7318 e 7326**, permitindo caracterizar a dimensão do mercado, os principais países fornecedores e a estrutura da concorrência internacional nestes segmentos (UN Comtrade).

Em conjunto, estes produtos representam uma parcela significativa das importações industriais do país, evidenciando a **dependência estrutural do Suriname do abastecimento externo** para bens metálicos essenciais ao funcionamento da economia e à execução de projetos públicos e privados.

A Tabela 4 sintetiza as importações do Suriname de produtos metálicos de ferro ou aço, por grupo de produto, em 2024, evidenciando o peso relativo de cada segmento no total analisado.

Tabela 4 - Importações do Suriname 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)	3,73	7,07%
Acessórios para tubos (flanges, curvas, uniões, etc.) (SH 7307)	4,49	8,51%
Estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (SH 7308)	15,17	28,73%
Parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (SH 7318)	6,23	11,81%
Outras obras de ferro ou aço (SH 7326)	23,16	43,88%
Total	**52,79**	**100,00%**

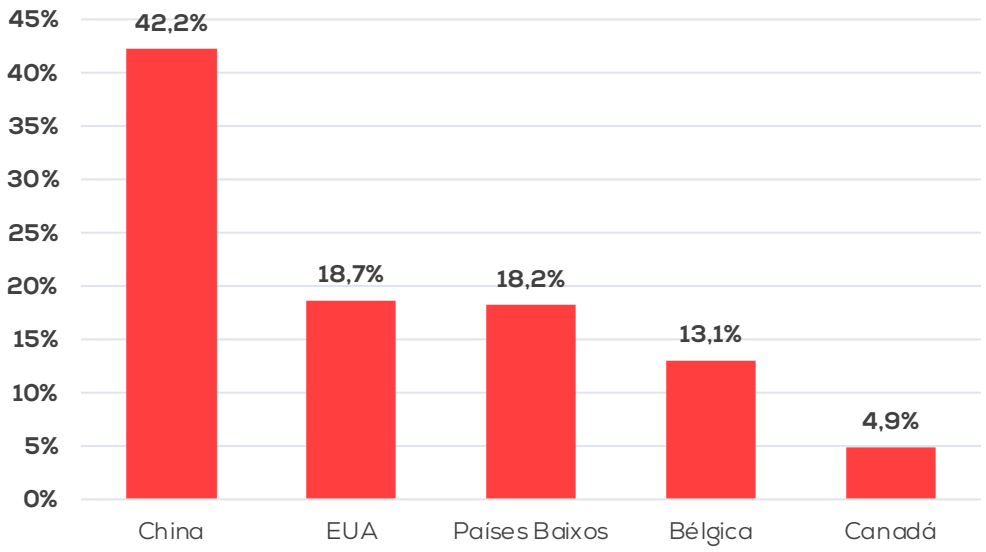
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

Em 2024, o Suriname importou cerca de **US$ 3,7 milhões** em tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (SH 7306). Estes produtos são utilizados sobretudo em obras de construção civil, redes de abastecimento, instalações industriais e projetos associados aos setores da energia e logística, assumindo um papel funcional relevante na economia local.

A estrutura das importações revela uma predominância da **China**, que concentrou aproximadamente 42% do valor total importado, seguida pelos **Estados Unidos**, pelos **Países Baixos** e pela **Bélgica**. A presença destes países reflete a coexistência de fornecedores orientados para o preço competitivo e de operadores europeus, que funcionam como hubs logísticos e distribuidores regionais, num contexto em que os laços históricos e institucionais com o Suriname continuam a desempenhar um papel relevante nos fluxos comerciais. O mercado apresenta, assim, uma concorrência relativamente diversificada, sem dependência exclusiva de um único fornecedor, o que sugere abertura a novos operadores internacionais.

Gráfico 6 – Principais fornecedores do Suriname de tubos, canos e perfis ocos de ferro ou aço (2024)



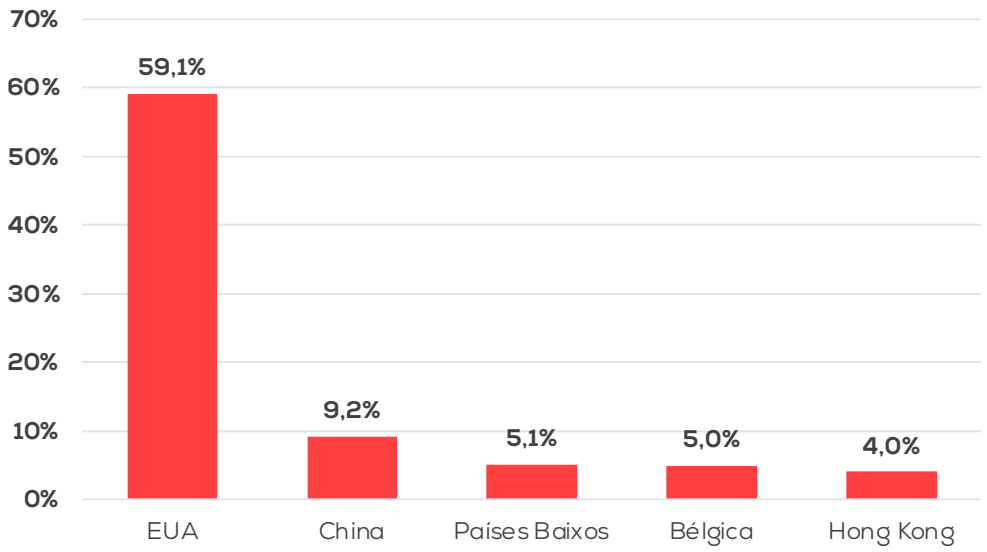
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

As importações de acessórios para tubos de ferro ou aço (SH 7307) atingiram aproximadamente **US$ 4,5 milhões** em 2024, superando o valor registado para tubos e perfis. Este diferencial sugere uma procura associada não apenas a novos projetos, mas também a **operações de manutenção, adaptação e expansão de infraestruturas existentes**.

Os **Estados Unidos** destacam-se claramente como principal fornecedor, representando mais de metade do valor importado, o que aponta para a importância de critérios como **qualidade, normalização técnica e fiabilidade** neste segmento. A **China** surge como segundo fornecedor, seguida por países europeus como os Países Baixos, a Bélgica e o Reino Unido. A diversidade de origens indica um mercado competitivo, mas com forte valorização de fornecedores capazes de responder a requisitos técnicos específicos e a prazos de fornecimento exigentes.

Gráfico 7 – Principais fornecedores do Suriname de acessórios para tubos (2024)



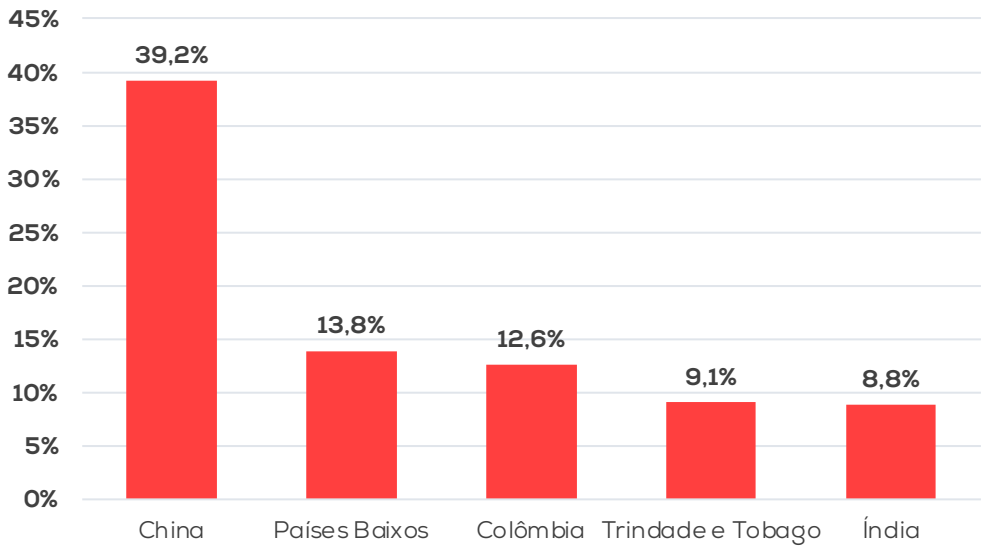
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

O código SH 7308 corresponde ao **segmento de maior dimensão** dentro do grupo analisado. Em 2024, as importações de estruturas metálicas e respetivas partes totalizaram cerca de **US$ 15,2 milhões**, refletindo a execução de projetos de maior escala, nomeadamente em **infraestruturas públicas, edifícios industriais, instalações portuárias e obras associadas ao setor energético**.

A **China** lidera o fornecimento deste tipo de produtos, seguida pelos **Países Baixos**, pela **Colômbia,** por **Trinidad e Tobago** e pela **Índia**. A presença significativa de fornecedores regionais da América Latina e do Caribe sugere a importância da **proximidade geográfica** e da logística na adjudicação destes produtos, frequentemente importados sob a forma de estruturas pré-fabricadas ou componentes preparados para montagem. Trata-se de um mercado fortemente associado a projetos específicos, com volumes elevados, mas potencialmente irregulares ao longo do tempo.

Gráfico 8 – Principais fornecedores do Suriname de estruturas metálicas e partes de estruturas de ferro ou aço (2024)



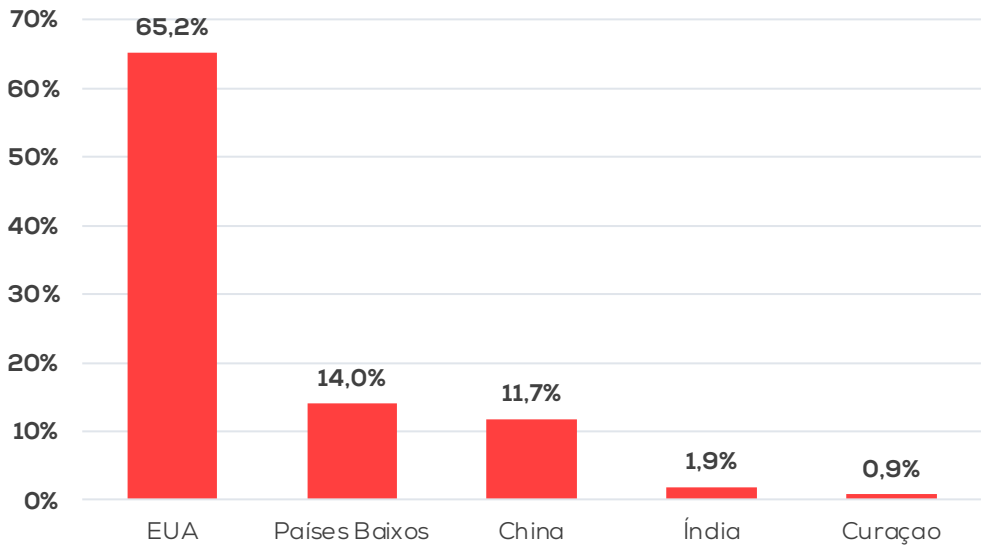
Fonte: UN Comtrade, 2024

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

As importações de parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes de ferro ou aço (SH 7318) ascenderam a cerca de **US$ 6,2 milhões** em 2024. Apesar de se tratar de produtos de menor valor unitário, este segmento assume importância estratégica por ser essencial a praticamente todas as atividades de construção, montagem e manutenção.

Os **Estados Unidos** dominam claramente este mercado, concentrando a maior parte das importações, seguidos pelos **Países Baixos** e pela **China**. A estrutura altamente fragmentada do fornecimento, com a presença de um número elevado de países exportadores, reflete um mercado sensível à **disponibilidade imediata**, à logística e à consistência do fornecimento, mais do que a fatores de diferenciação tecnológica.

Gráfico 9 -Principais fornecedores do Suriname de parafusos, porcas, anilhas e artigos semelhantes (2024)



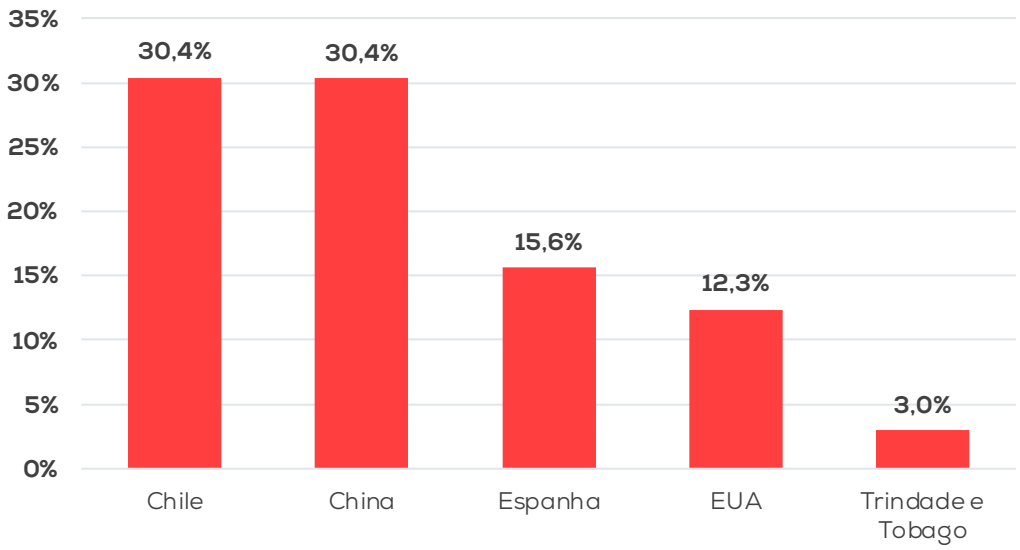
Fonte: UN Comtrade, 2024

Outras obras de ferro ou aço (SH 7326)

O código SH 7326, que agrega um conjunto muito amplo de artigos de ferro ou aço não especificados noutras posições, constitui o **maior segmento em valor** do grupo analisado. Em 2024, as importações totalizaram aproximadamente **US$ 23,2 milhões**, evidenciando a diversidade de produtos abrangidos por esta categoria e a sua relevância transversal para a economia.

Os principais fornecedores incluem o **Chile**, a **China**, a **Espanha** e os **Estados Unidos**, seguidos por países vizinhos e por hubs comerciais europeus. A elevada dispersão geográfica dos fornecedores confirma a natureza heterogénea deste segmento e a **forte dependência estrutural do Suriname** de importações para satisfazer necessidades muito diversas em termos de componentes metálicos, equipamentos e artigos transformados.

Gráfico 10 – Principais fornecedores do Suriname de outras obras de ferro e aço (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do grupo

A análise das importações de produtos metálicos de ferro ou aço evidencia um mercado fortemente dependente do exterior, com uma combinação de segmentos de pequena e média dimensão, associados à manutenção e à atividade corrente, e de segmentos de maior escala, ligados a projetos de investimento e obras públicas. A concorrência internacional é intensa e dominada por grandes economias exportadoras, mas a diversidade de origens e a ausência de produção local relevante criam condições favoráveis à entrada de novos fornecedores, em particular nos segmentos onde a fiabilidade, a qualidade e a capacidade de resposta logística assumem um papel determinante.

Este enquadramento abre espaço a oportunidades para fornecedores internacionais capazes de combinar preço competitivo com fiabilidade técnica e logística, características particularmente relevantes para mercados de pequena escala como o surinamês.

3.2.3 Equipamentos elétricos e eletromecânicos

Este subcapítulo analisa as importações do Suriname de um conjunto selecionado de equipamentos elétricos e eletromecânicos, relevantes para aplicações industriais, infraestruturas, energia, manutenção e instalações técnicas. A análise incide sobre os códigos SH 8501, 8502, 8503, 8504, 8535, 8536, 8537 e 8507, permitindo caracterizar a dimensão dos segmentos analisados e a estrutura da concorrência por país fornecedor.

No seu conjunto, estes códigos totalizam aproximadamente US$ 48,0 milhões em importações em 2024, evidenciando a importância do aprovisionamento externo para equipamentos e componentes elétricos essenciais ao funcionamento da economia e de projetos de investimento e manutenção.

A Tabela 5 apresenta a distribuição das importações do Suriname por principais grupos de equipamentos elétricos e eletromecânicos, em 2024, evidenciando o peso relativo de cada segmento no total analisado.

Tabela 5 - Importações do Suriname por equipamentos elétricos e eletromecânicos selecionados (2024)

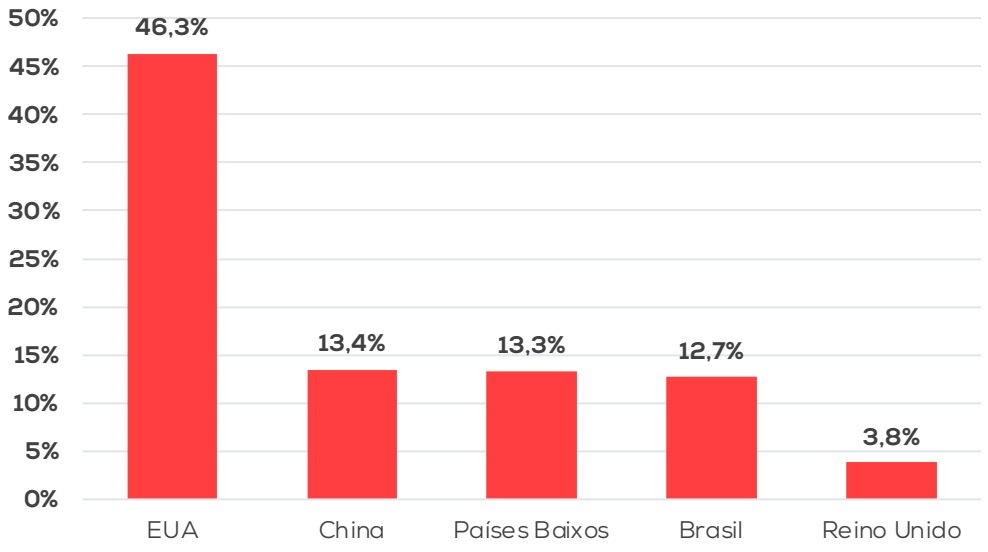
Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Motores e geradores elétricos (excepto grupos) (SH 8501)	4,32	9,01%
Grupos eletrogeradores e conversores rotativos (SH 8502)	2,96	6,18%
Partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (SH 8503)	2,07	4,31%
Transformadores, conversores estáticos e indutores (SH 8504)	7,83	16,31%
Aparelhos de comutação/ proteção > 1.000 V: US$ 3,11 M (SH 8535)	3,11	6,49%
Aparelhos de comutação/ proteção ≤ 1000 V (SH 8536)	19,29	40,19%
Quadros, painéis e armários de controlo/ distribuição (SH 8537)	4,69	9,77%
Acumuladores elétricos (baterias) (SH 8507)	3,72	7,75%
Total	**48,00**	**100,00%**

Fonte: UN Comtrade, 2024

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

Em 2024, o Suriname importou cerca de US$ 4,32 milhões em motores e geradores elétricos (SH 8501). O fornecimento é liderado pelos Estados Unidos, que representaram aproximadamente 46% do total, seguidos pela China (c. 13%), Países Baixos (c. 13%) e Brasil (c. 13%). Esta distribuição sugere um mercado em que coexistem fornecedores orientados para escala e competitividade de preço com operadores associados a redes de distribuição internacionais, mantendo-se a presença neerlandesa compatível com um papel de plataforma logística e de distribuição regional.

Gráfico 11- Principais fornecedores do Suriname de motores e geradores elétricos (2024)

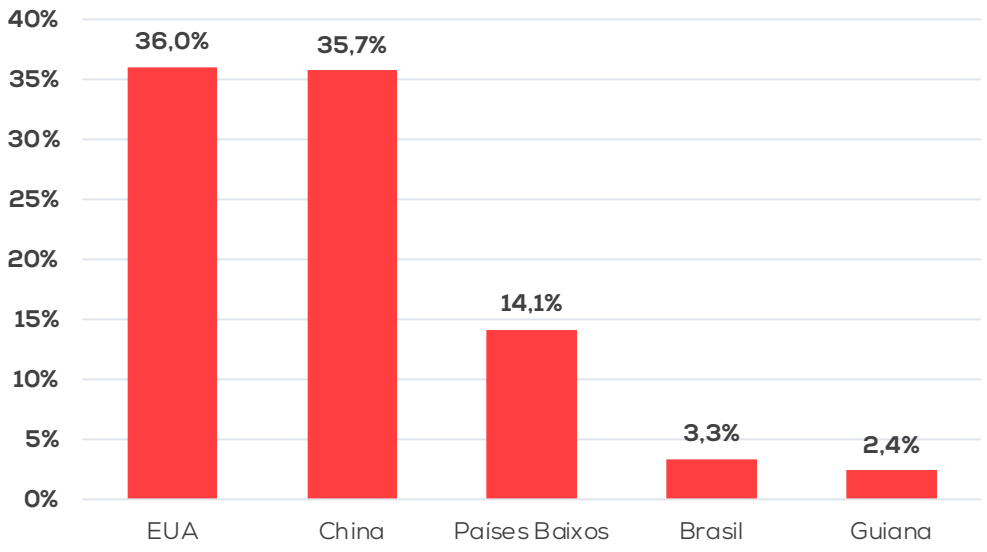


Fonte: UN Comtrade, 2024

Grupos eletrogeradores e conversores rotativos (SH 8502)

As importações de grupos eletrogeradores (SH 8502) atingiram aproximadamente US$ 2,96 milhões em 2024. O mercado apresenta uma estrutura muito concentrada nos Estados Unidos (c. 36%) e na China (c. 36%), seguidos pelos Países Baixos (c. 14%). A relevância deste segmento é coerente com a importância de soluções de geração descentralizada e de back-up em mercados onde a fiabilidade do fornecimento elétrico e a operação de infraestruturas e atividades económicas dependem frequentemente de equipamentos próprios e manutenção regular.

Gráfico 12 – Principais fornecedores do Suriname de eletrogeradores e conversores rotativos (2024)

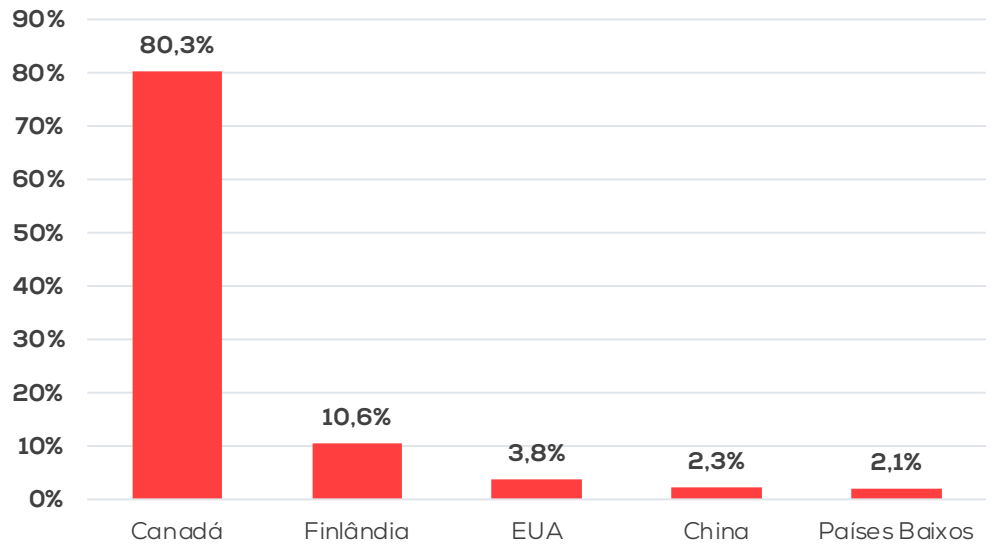


Fonte: UN Comtrade, 2024

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

O código SH 8503 evidencia uma dimensão significativa, com importações de cerca de US$ 2,07 milhões em 2024, refletindo a importância do pós-venda e da manutenção de equipamentos já instalados. O fornecimento é fortemente dominado pelo Canadá, responsável por cerca de 80% do total, seguido pela Finlândia (c. 11%). Esta concentração sugere a existência de cadeias de fornecimento associadas a marcas, contratos de manutenção ou equipamentos previamente instalados, tornando este segmento particularmente relevante para empresas com capacidade de fornecer componentes, peças e serviços associados.

Gráfico 13 – Principais fornecedores do Suriname de partes e componentes para motores e grupos eletrogeradores (2024)

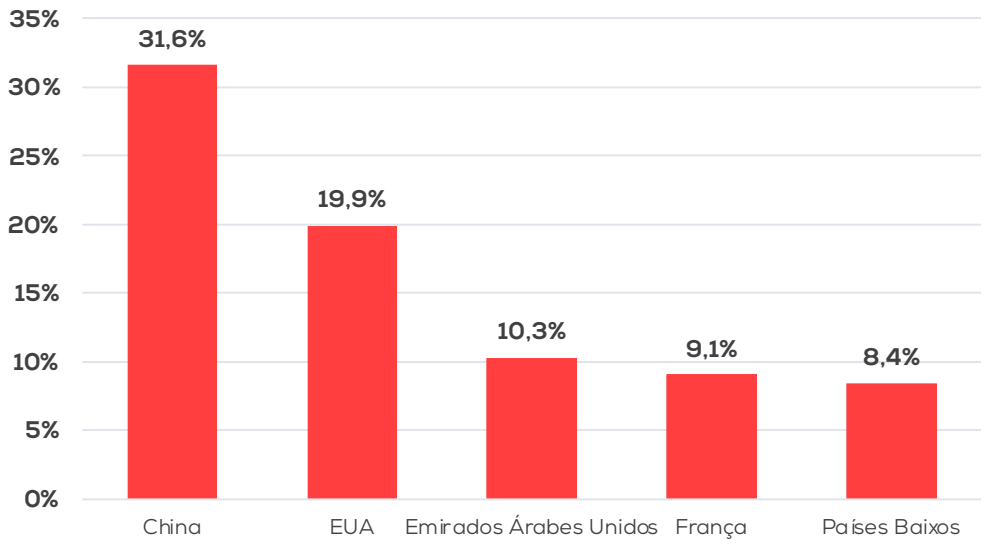


Fonte: UN Comtrade, 2024

Transformadores, conversores estáticos e indutores (SH 8504)

Em 2024, as importações de transformadores e conversores (SH 8504) totalizaram aproximadamente US$ 7,83 milhões, constituindo um dos segmentos mais relevantes do conjunto analisado. A China lidera com cerca de 32%, seguida dos Estados Unidos (c. 20%), dos Emirados Árabes Unidos (c. 10%) e de fornecedores europeus como França (c. 9%) e Países Baixos (c. 8%). A dispersão dos fornecedores indica um mercado com procura diversificada, associado a projetos de infraestrutura elétrica, instalação de equipamentos e modernização de sistemas, onde preço, disponibilidade e especificações técnicas podem determinar a escolha do fornecedor.

Gráfico 14 – Principais fornecedores do Suriname de transformadores, conversores estáticos e indutores (2024)

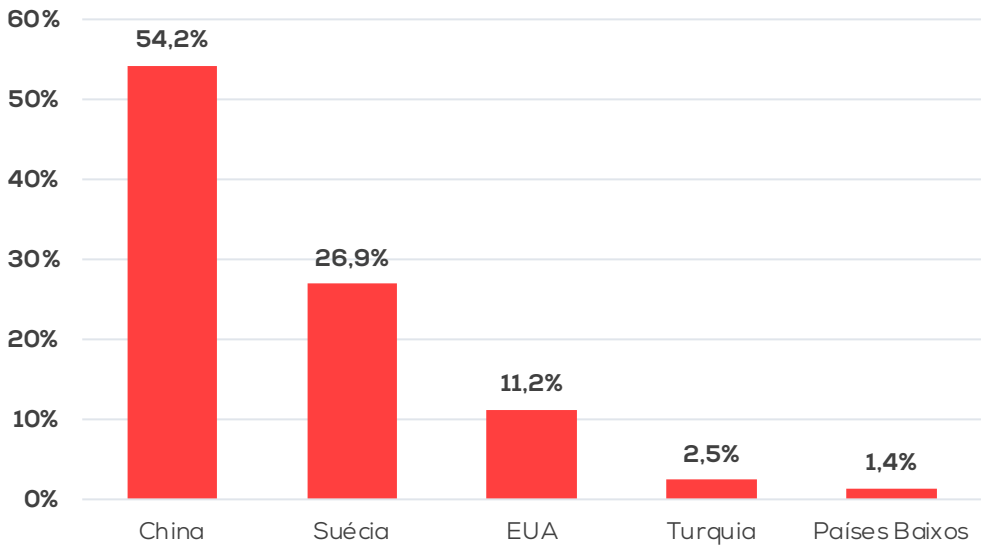


Fonte: UN Comtrade, 2024

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

As importações de equipamentos de comutação e proteção de alta tensão (SH 8535) atingiram cerca de US$ 3,11 milhões em 2024. O fornecimento é dominado pela China (c. 54%) e pela Suécia (c. 27%), seguindo-se os Estados Unidos (c. 11%). Este perfil sugere a coexistência de soluções competitivas em preço com equipamentos de maior exigência técnica e normativos, frequentemente associados a redes e infraestruturas críticas. Regista-se ainda a presença de Portugal com um valor de importação em 2024, ainda que reduzido, o que indica uma entrada – mesmo que pontual – neste segmento (UN Comtrade).

Gráfico 15 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de comutação e proteção para tensão >1.000 V (2024)

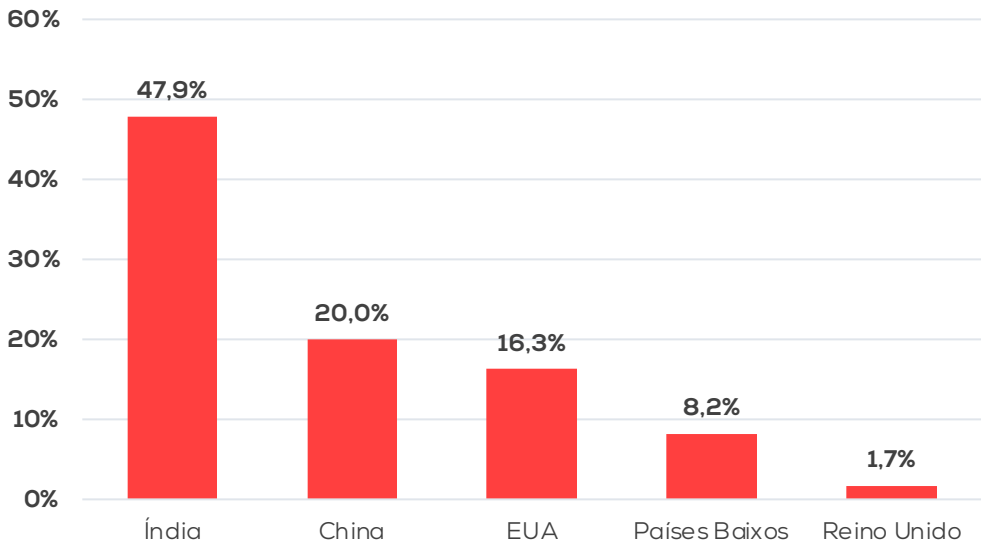


Fonte: UN Comtrade, 2024

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

O código SH 8536 é o maior segmento em valor dentro do conjunto analisado, com importações de aproximadamente US$ 19,29 milhões em 2024. A estrutura de fornecedores é altamente concentrada na Índia (c. 48%), seguida pela China (c. 20%) e pelos Estados Unidos (c. 16%), com os Países Baixos a representar cerca de 8%. Este segmento inclui um leque amplo de equipamentos utilizados em instalações elétricas correntes (indústria, edifícios e infraestruturas), pelo que a dimensão do mercado e a diversidade funcional dos produtos abrangidos contribuem para o seu peso elevado. Também aqui se observa importação a partir de Portugal em 2024, embora com expressão limitada, sugerindo potencial para crescimento em nichos específicos (UN Comtrade).

Gráfico 16 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de comutação e proteção para tensão ≤1.000 V (2024

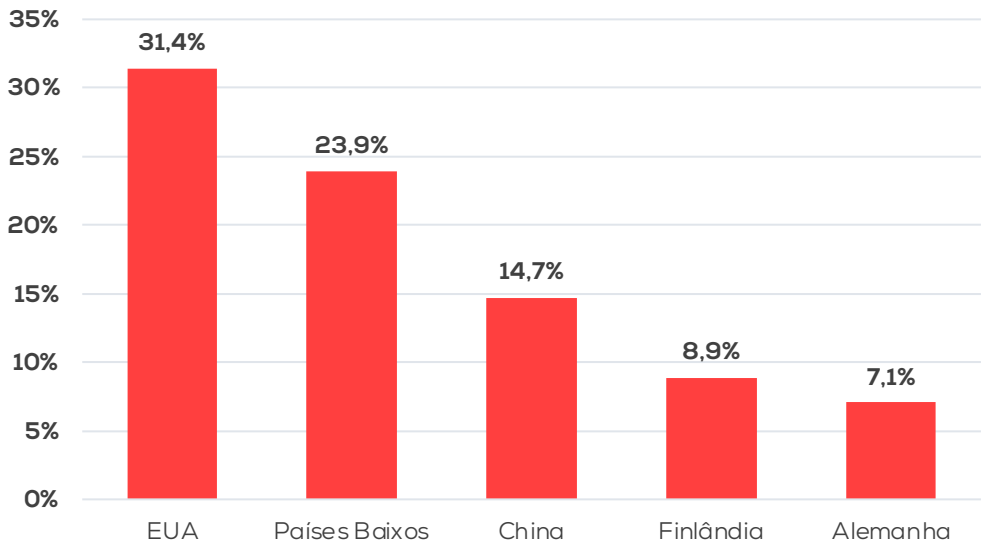


Fonte: UN Comtrade, 2024

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

As importações de quadros e painéis de controlo/distribuição (SH 8537) totalizaram cerca de US$ 4,69 milhões em 2024. Os Estados Unidos lideram (c. 31%), seguidos pelos Países Baixos (c. 24%) e pela China (c. 15%), com presença adicional de fornecedores europeus como a Finlândia e a Alemanha. A natureza mais integrada destes equipamentos (frequentemente fornecidos como soluções completas) reforça a importância de capacidades técnicas, engenharia, certificação e montagem, tornando este um segmento particularmente relevante para operadores com oferta diferenciada e capacidade de customização.

Gráfico 17 – Principais fornecedores do Suriname de quadros, painéis e armários de controlo e distribuição (2024)

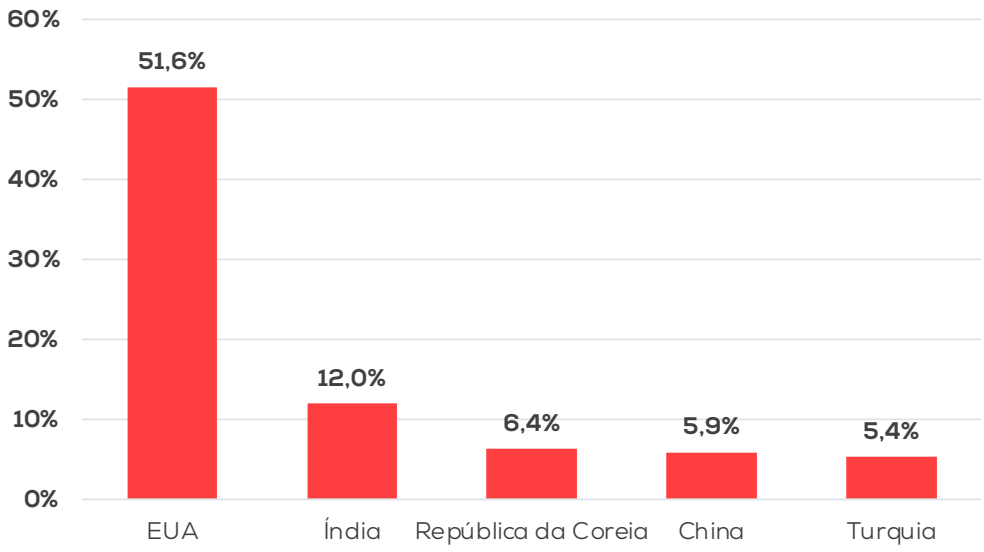


Fonte: UN Comtrade, 2024

Acumuladores elétricos (baterias) (SH 8507)

Em 2024, as importações de acumuladores (SH 8507) atingiram aproximadamente US$ 3,72 milhões, com os Estados Unidos a concentrar cerca de 52% do total. Seguem-se a Índia (c. 12%), a República da Coreia (c. 6%) e a China (c. 6%). Apesar de incluir aplicações de consumo e automóvel, este segmento pode também refletir procura associada a sistemas de back-up, equipamentos industriais e infraestruturas, devendo a leitura setorial ser feita com cautela devido à heterogeneidade do código.

Gráfico 18 – Principais fornecedores do Suriname de acumuladores elétricos (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do subcapítulo

A análise dos códigos selecionados do Capítulo SH 85 evidencia um mercado em que a procura se concentra em: (i) equipamentos e aparelhos de baixa tensão (8536), (ii) transformação e conversão elétrica (8504) e (iii) soluções integradas de controlo/distribuição (8537). A estrutura de fornecedores confirma o peso de grandes exportadores globais – Índia, China e Estados Unidos – e a presença recorrente dos Países Baixos em vários segmentos, compatível com funções de distribuição internacional e redes comerciais historicamente consolidadas.

A presença de Portugal em 2024 em códigos como 8535 e 8536, ainda que com valores modestos, constitui um sinal relevante de entrada e pode ser explorada em segmentos onde a diferenciação técnica, a fiabilidade e o suporte pós-venda sejam determinantes.

Este enquadramento é particularmente relevante para empresas com capacidade para fornecer soluções técnicas integradas e serviços associados.

3.2.4 Máquinas e equipamentos industriais (Capítulo SH84)

O presente subcapítulo analisa as importações do Suriname de um conjunto selecionado de **máquinas e equipamentos industriais**, relevantes para atividades de **construção, infraestruturas, energia, manutenção industrial e operações de instalação técnica**. A análise incide sobre os códigos **SH 8413, 8414, 8421, 8424, 8426 e 8431**, permitindo caracterizar a dimensão destes mercados e a estrutura da concorrência por país fornecedor (UN Comtrade).

Conforme sintetizado na **Tabela 6**, as importações destes códigos totalizaram **US$ 112,70 milhões em 2024**, com uma forte concentração em **partes e componentes para máquinas e equipamentos (SH 8431)**, que representam cerca de **metade do valor total** do grupo. Este padrão é consistente com mercados de menor escala, onde a base instalada de equipamentos exige **manutenção, substituição de peças e reposição contínua**, mais do que a aquisição recorrente de máquinas completas.

Tabela 6 - Importações do Suriname de máquinas e equipamentos industriais selecionados (2024)

Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Bombas para líquidos (SH 8413)	24,05	21,34%
Compressores, bombas de ar e ventiladores (SH 8414)	11,20	9,94%
Equipamentos de filtração e centrifugação (SH 8421)	11,91	10,57%
Aparelhos mecânicos de projeção, pulverização ou dispersão (SH 8424)	3,17	2,81%
Gruas, guindastes e equipamentos de elevação (SH 8426)	7,40	6,57%
Partes e componentes para máquinas e equipamentos (SH 8431)	54,97	48,77%
Total	**112,70**	**100,00%**

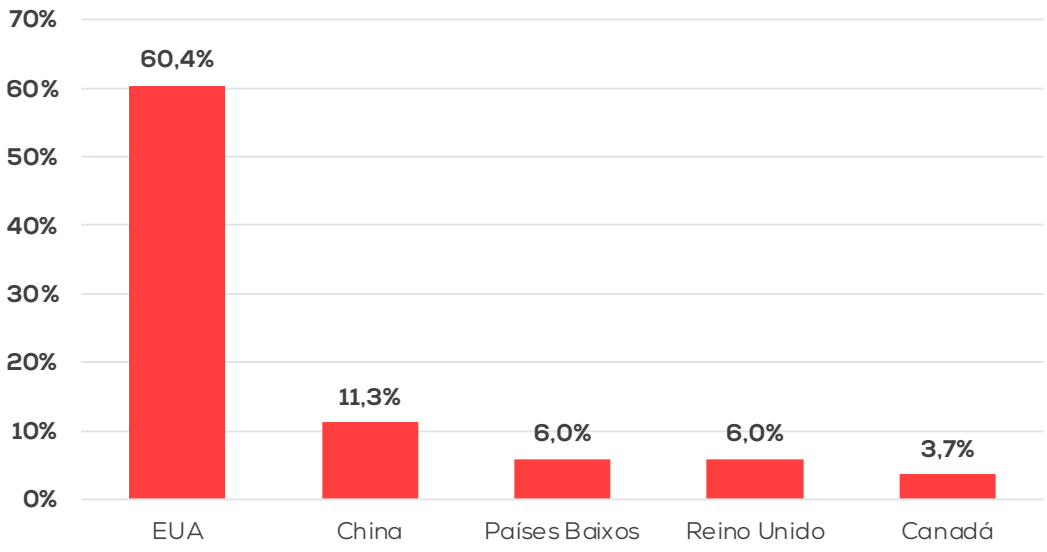
Fonte: UN Comtrade, 2024

Bombas para líquidos (SH 8413)

Em 2024, o Suriname importou cerca de **US$ 24,05 milhões** em bombas para líquidos (SH 8413), um dos segmentos mais relevantes do conjunto analisado, refletindo necessidades associadas a obras, operações industriais, água e saneamento, bem como a aplicações em projetos de energia e atividades extrativas.

A estrutura do fornecimento é liderada pelos **Estados Unidos (c. 60%)**, seguidos pela **China (c. 11%)**, pelos **Países Baixos (c. 6%)** e pelo **Reino Unido (c. 6%)**, com presença adicional do Canadá e do Brasil. Esta configuração sugere uma combinação entre fornecedores com forte presença comercial regional e operadores internacionais, incluindo hubs europeus de distribuição.

Gráfico 19 – Principais fornecedores do Suriname de bombas para líquidos (2024)



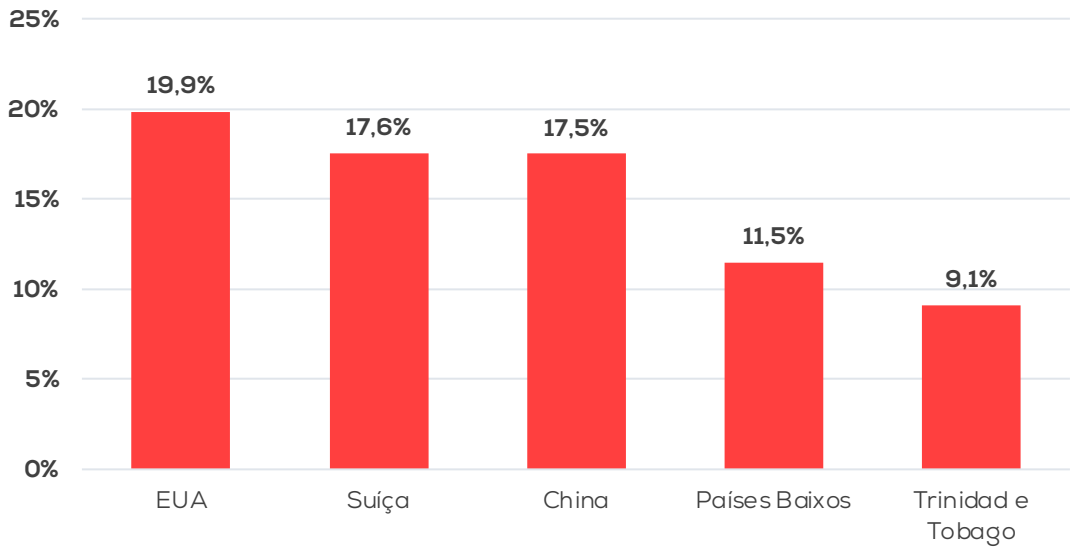
Fonte: UN Comtrade, 2024

Compressores, bombas de ar e ventiladores (SH 8414)

As importações de compressores, bombas de ar e ventiladores (SH 8414) totalizaram cerca de **US$ 11,20 milhões** em 2024. Trata-se de uma categoria transversal, com aplicação em múltiplos setores (instalações industriais, climatização, ventilação, serviços técnicos, manutenção e equipamentos auxiliares).

O mercado apresenta uma estrutura relativamente distribuída, com os **Estados Unidos (c. 20%)**, a **Suíça (c. 18%)** e a **China (c. 18%)** no topo, seguidos pelos **Países Baixos (c. 12%)** e por **Trinidad e Tobago (c. 9%)**. A diversidade de origens indica um segmento competitivo, onde preço, disponibilidade e redes de fornecimento parecem ser determinantes.

Gráfico 20 – Principais fornecedores do Suriname de compressores, bombas de ar e ventiladores (2024)



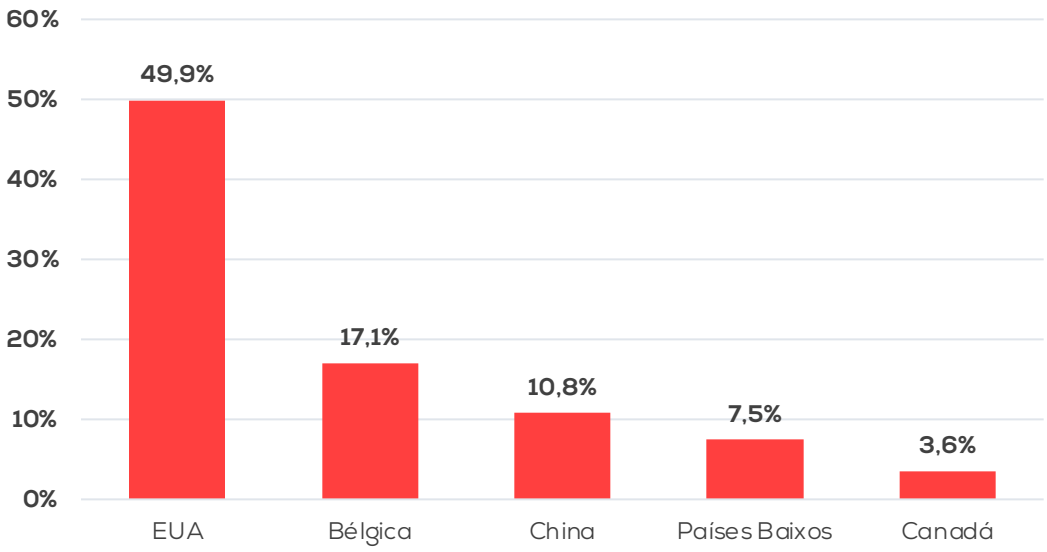
Fonte: UN Comtrade, 2024

Equipamentos de filtração e centrifugação (SH 8421)

Em 2024, as importações de equipamentos de filtração e centrifugação (SH 8421) ascenderam a **US$ 11,91 milhões**, confirmando a relevância deste tipo de equipamentos para operações industriais e para necessidades associadas a tratamento de fluidos e processos técnicos.

Os Estados Unidos lideram claramente (c. **50%**), seguidos da **Bélgica (c. 17%)**, da **China (c. 11%)**, dos **Países Baixos (c. 8%)** e do Canadá **(c. 4%)**. Este perfil sugere um mercado onde especificações técnicas, qualidade e cadeias de fornecimento consolidadas têm um peso importante.

Gráfico 21 – Principais fornecedores do Suriname de equipamentos de filtração e centrifugação (2024)



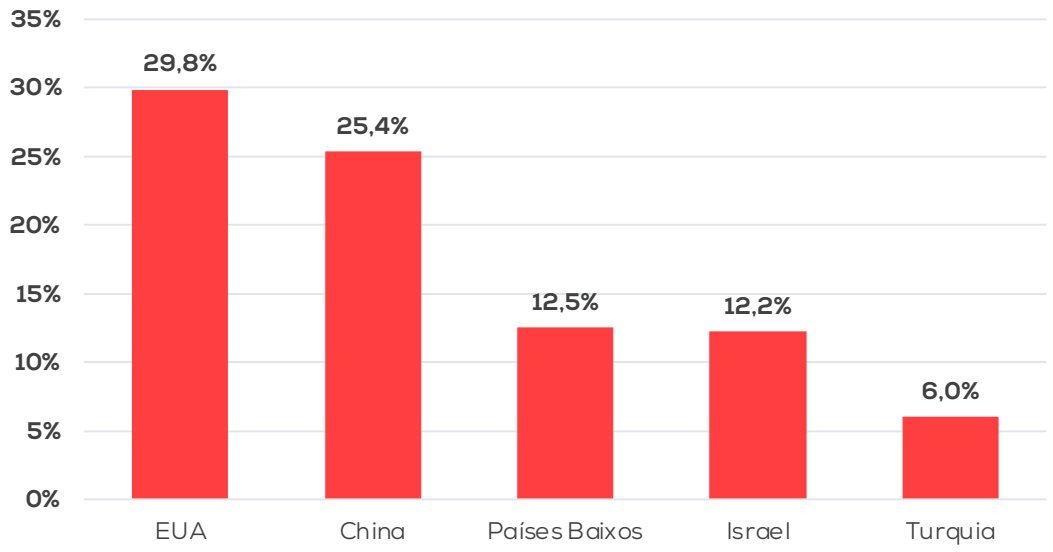
Fonte: UN Comtrade, 2024

Aparelhos de projeção, pulverização ou dispersão (SH 8424)

As importações de aparelhos mecânicos de projeção, pulverização ou dispersão (SH 8424) atingiram **US$ 3,17 milhões** em 2024. A categoria inclui equipamentos com utilização em agricultura, construção, manutenção industrial, combate a incêndios e aplicações especializadas (ex.: jato de areia).

O fornecimento é dominado pelos **Estados Unidos (c. 30%)** e pela **China (c. 25%)**, seguidos pelos **Países Baixos (c. 13%)** e por **Israel (c. 12%)**, com a Turquia a surgir como fornecedor adicional relevante. A estrutura revela concorrência diversificada e uma combinação entre oferta de grande escala e nichos mais especializados.

Gráfico 22 – Principais fornecedores do Suriname de aparelhos de pulverização/ projeção (2024)



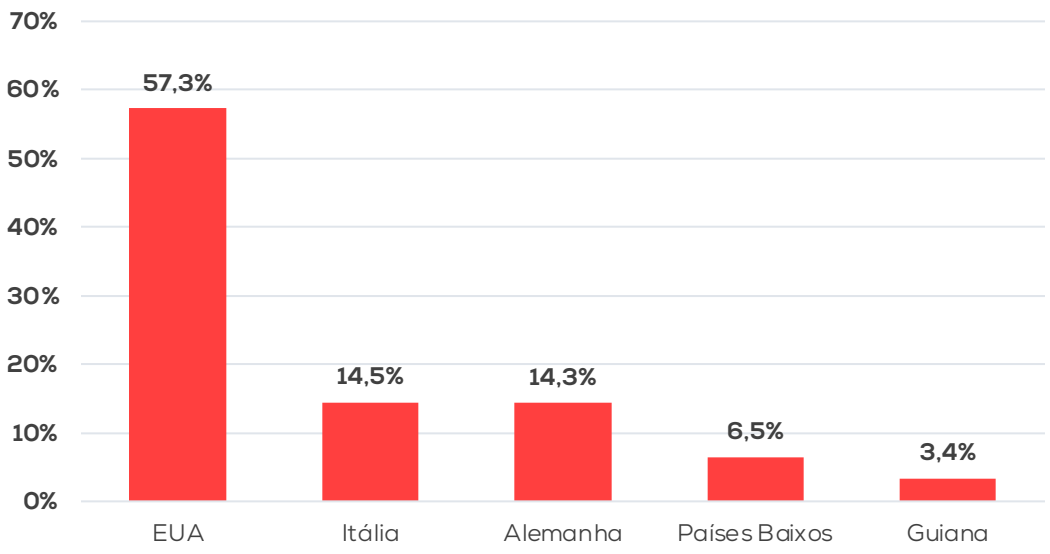
Fonte: UN Comtrade, 2024

Gruas, guindastes e equipamentos de elevação (SH 8426)

Em 2024, o Suriname importou cerca de **US$ 7,40 milhões** em equipamentos de elevação (SH 8426), um segmento tipicamente associado a investimentos e projetos específicos (obras, logística, instalações industriais e infraestruturas).

Os **Estados Unidos** lideram de forma destacada **(c. 57%)**, seguidos pela **Itália (c. 15%)** e pela **Alemanha (c. 14%)**, com presença adicional dos **Países Baixos (c. 7%)** e da **Guiana (c. 3%).** Esta configuração sugere um mercado relativamente concentrado, com forte peso de fornecedores europeus em equipamentos mais técnicos e de maior valor.

Gráfico 23 – Principais fornecedores do Suriname de equipamentos de elevação (2024)



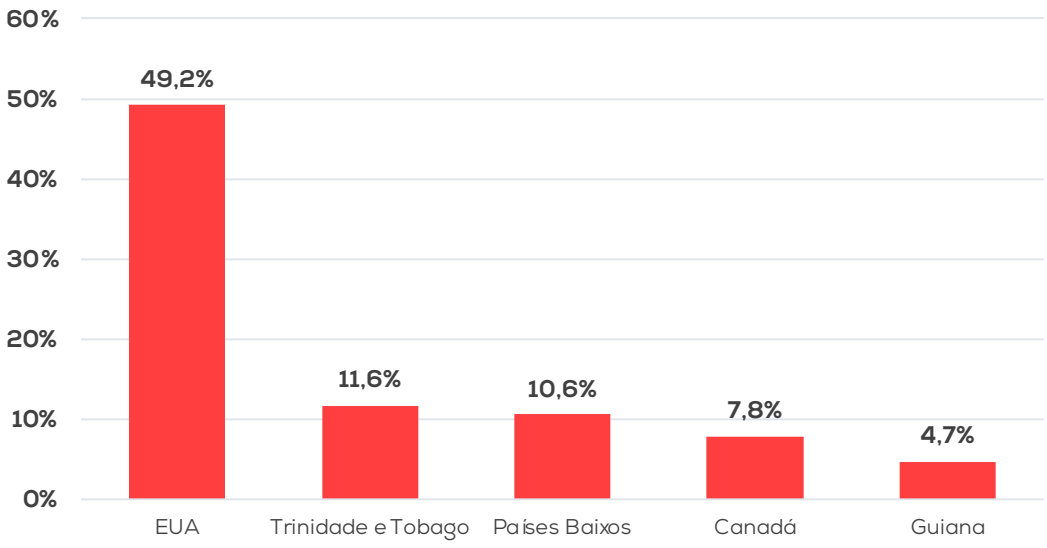
Fonte: UN Comtrade, 2024

Partes e componentes para máquinas e equipamentos (SH 8431)

O código SH 8431 é o maior segmento do subcapítulo, com importações de US$ **54,97 milhões em 2024**, representando **48,77%** do total do grupo. Este resultado aponta para a relevância da manutenção e reposição de equipamentos associados a maquinaria de construção, movimentação, elevação e operações industriais.

A estrutura do fornecimento é liderada pelos **Estados Unidos (c. 49%)**, seguidos por **Trinidad e Tobago (c. 12%), Países Baixos (c. 11%), Canadá (c. 8%)** e **Guiana (c. 5%)**, com a China a surgir também como fornecedor relevante. A presença de fornecedores regionais reforça o papel da proximidade logística e de redes de assistência/peças na dinâmica deste mercado.

Gráfico 24 – Principais fornecedores do Suriname de partes e componentes para máquinas e equipamentos (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do subcapítulo

A análise das importações de máquinas e equipamentos industriais (Capítulo SH 84) evidencia um **mercado de dimensão relevante** em 2024 (US$ 112,70 milhões), **fortemente ancorado em peças e componentes** (SH 8431), refletindo a importância do pós-venda e manutenção numa economia dependente de equipamentos importados e com base produtiva limitada.

Os **Estados Unidos** surgem como **fornecedor dominante** em praticamente todos os segmentos, acompanhados por grandes exportadores globais (China) e por países europeus com função recorrente de distribuição/logística (Países Baixos). Em paralelo, a presença de fornecedores regionais (Trinidad e Tobago, Guiana) sugere a relevância de proximidade e canais comerciais estabelecidos. Este enquadramento tende a favorecer operadores que consigam **combinar fiabilidade, disponibilidade de stock/peças, capacidade logística e resposta técnica, sobretudo nos segmentos associados a manutenção e reposição**.

3.2.5 Fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes

O presente subcapítulo analisa as importações do Suriname associadas ao setor da fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes, abrangendo veículos de utilização produtiva, logística e agrícola, bem como partes e acessórios essenciais à manutenção e operação de frotas existentes. A análise incide sobre os códigos SH 8701, 8704, 8708 e 8716, permitindo caracterizar a dimensão do mercado, os principais países fornecedores e a estrutura da concorrência internacional nestes segmentos.

Em conjunto, estes códigos totalizam cerca de **US$ 117,2 milhões em importações em 2024**, evidenciando a relevância económica do setor dos transportes e da logística para o funcionamento da economia surinamesa e a forte dependência do país do abastecimento externo de veículos e componentes.

Tabela 7 - Importações do Suriname de veículos automóveis, reboques e componentes (2024)

Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Tratores (exceto tratores ferroviários) (SH8701)	4,09	3,49%
Veículos para transporte de mercadorias (SH 8704)	95,24	81,24%
Partes e acessórios de veículos automóveis (SH 8708)	16,23	13,85%
Reboques e semirreboques (SH 8716)	1,66	1,42%
Total	**117,22**	**100,00%**

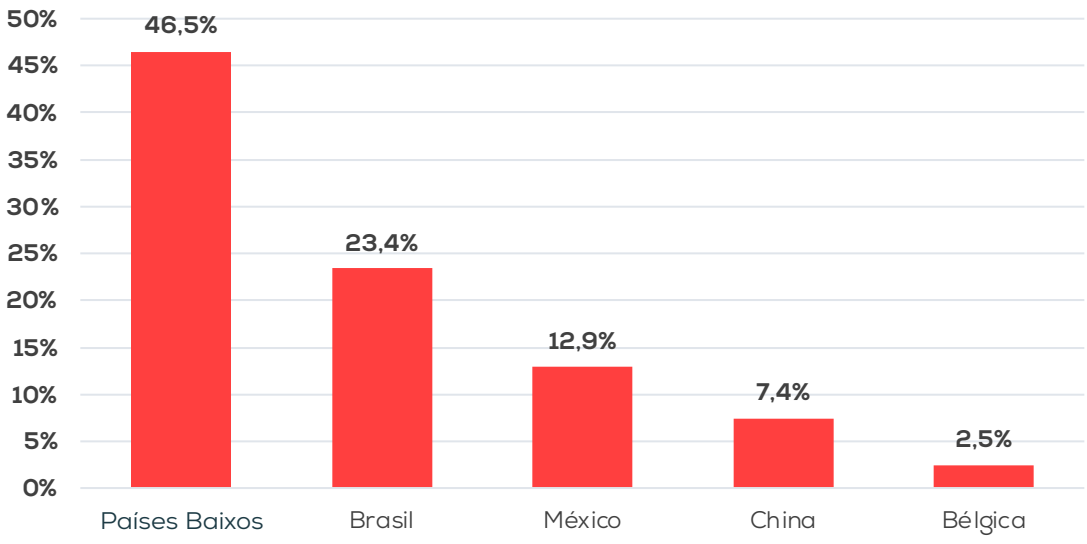
Fonte: UN Comtrade, 2024

Tratores (exceto tratores ferroviários) (SH 8701)

Em 2024, o Suriname importou aproximadamente **US$ 4,1 milhões** em tratores (SH 8701), utilizados sobretudo em atividades agrícolas, florestais e de obras públicas. A estrutura das importações revela uma forte concentração nos **Países Baixos**, responsáveis por cerca de **46,5%** do valor importado, seguidos pelo **Brasil** (23,4%), **México** (12,9%) e **China** (7,4%).

A predominância neerlandesa sugere um papel relevante de **plataforma logística e de reexportação**, mais do que de produção direta, enquanto a presença do Brasil e do México reflete cadeias de fornecimento associadas a fabricantes com tradição na produção de tratores para mercados emergentes. Trata-se de um segmento de dimensão moderada, mas funcionalmente importante para setores produtivos estratégicos da economia.

Gráfico 25 – Principais fornecedores do Suriname de tratores (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

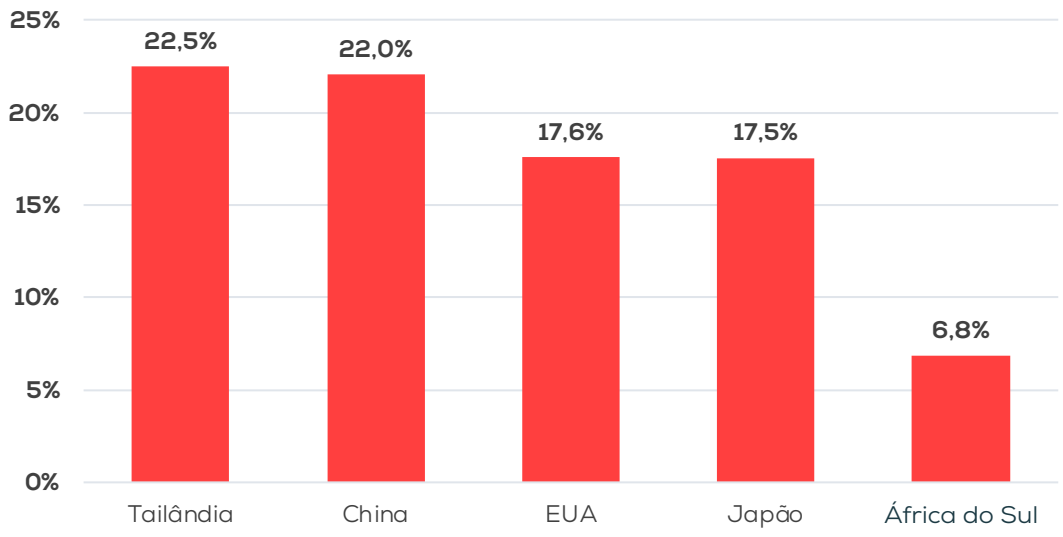
Veículos para transporte de mercadorias (SH 8704)

O código SH 8704 constitui o **segmento claramente dominante** deste grupo, com importações que atingiram cerca de **US$ 95,2 milhões em 2024**, representando mais de **80% do valor total** analisado. Estes veículos são essenciais para o transporte de mercadorias, logística interna, construção e atividades económicas ligadas à exploração de recursos naturais.

Os principais fornecedores são a **Tailândia** (22,5%) e a **China** (22,0%), seguidos pelos **Estados Unidos** (17,6%) e pelo **Japão** (17,5%). Esta configuração evidencia a importância de polos industriais asiáticos especializados na produção de veículos comerciais, bem como de fabricantes tradicionais norte-americanos e japoneses. A presença adicional da **África do Sul** e dos **Países Baixos** reforça o papel de cadeias regionais e de hubs logísticos no abastecimento do mercado surinamês.

O perfil do segmento reflete um mercado orientado para soluções robustas e adaptadas a contextos operacionais exigentes, com elevada sensibilidade a fatores como preço, durabilidade e disponibilidade.

Gráfico 26 – Principais fornecedores do Suriname de veículos para transporte de mercadorias (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

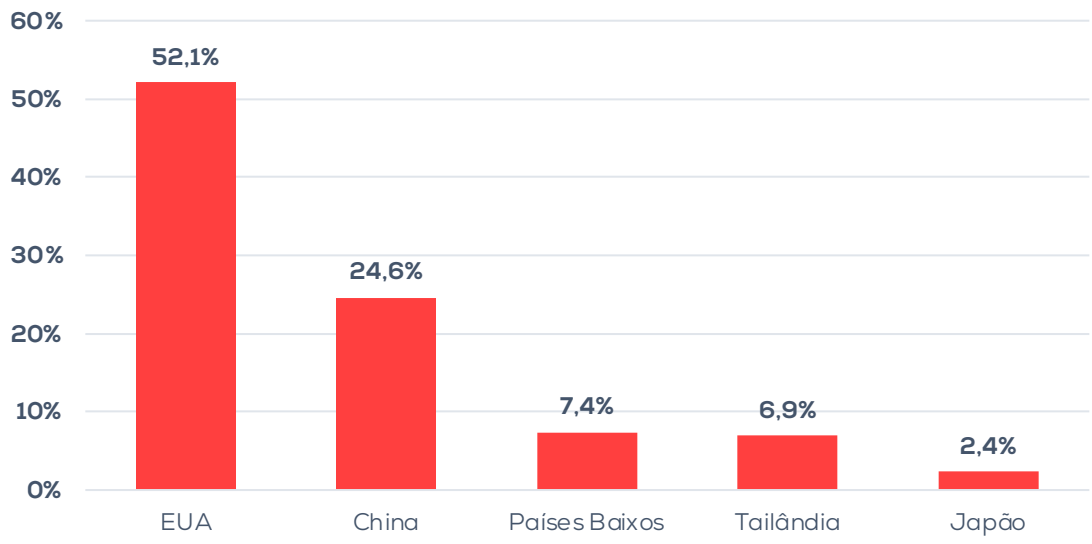
Partes e acessórios de veículos automóveis (SH 8708)

As importações de partes e acessórios de veículos automóveis (SH 8708) totalizaram cerca de **US$ 16,2 milhões** em 2024, refletindo a importância do **pós-venda, manutenção e reparação** de frotas existentes. Este segmento é particularmente relevante num contexto em que a renovação integral do parque automóvel é limitada e a vida útil dos veículos é prolongada através da substituição de componentes.

Os **Estados Unidos** dominam claramente o fornecimento, concentrando cerca de **52%** do valor importado, seguidos pela **China** (24,6%), pelos **Países Baixos** (7,4%) e pela **Tailândia** (6,9%). A coexistência de fornecedores associados a padrões técnicos elevados com produtores orientados para preço competitivo reflete um mercado diversificado, onde a disponibilidade imediata e a compatibilidade com veículos existentes são determinantes.

A presença residual de países sem tradição industrial automóvel reflete operações pontuais de reexportação ou fornecimento específico de componentes, não configurando cadeias de fornecimento estruturadas.

Gráfico 27 – Principais fornecedores do Suriname de partes e acessórios de veículos automóveis (2024)



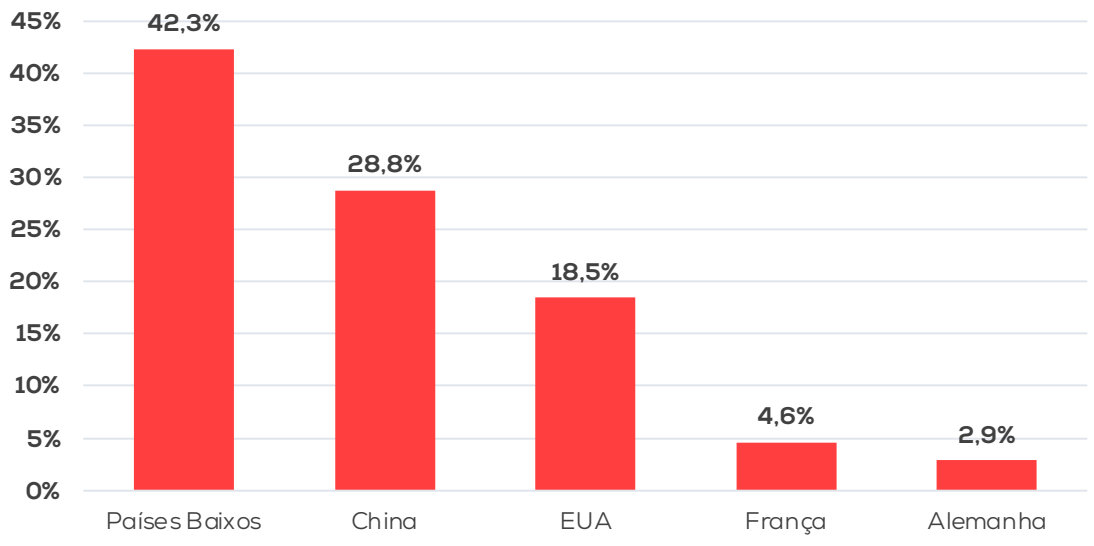
Fonte: UN Comtrade, 2024

Reboques e semirreboques (SH 8716)

O segmento de reboques e semirreboques (SH 8716) apresenta uma dimensão mais reduzida, com importações de cerca de **US$ 1,7 milhões em 2024**. Apesar do valor relativamente modesto, estes equipamentos desempenham um papel complementar relevante nas atividades de transporte, construção e logística.

Os **Países Baixos** lideram o fornecimento com aproximadamente **42%**, seguidos pela **China** (28,8%) e pelos **Estados Unidos** (18,5%). Esta estrutura confirma, uma vez mais, o papel dos hubs logísticos europeus e a importância de fornecedores globais capazes de responder a necessidades específicas em mercados de pequena escala.

Gráfico 28 – Principais fornecedores do Suriname de reboques e semirreboques (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Síntese do subcapítulo

A análise das importações do Suriname no domínio da fabricação de veículos automóveis, reboques e componentes evidencia um mercado fortemente dependente do exterior, com clara predominância dos veículos para transporte de mercadorias e de partes e acessórios destinados à manutenção de frotas existentes. A estrutura de fornecedores combina grandes produtores globais – com destaque para países asiáticos, os Estados Unidos e o Japão – com a presença recorrente de hubs logísticos europeus, em particular os Países Baixos.

Este enquadramento reflete um mercado funcional, orientado para a resposta a necessidades produtivas e logísticas concretas, com oportunidades para fornecedores capazes de oferecer veículos robustos, componentes compatíveis, fiabilidade de fornecimento e adaptação a mercados de dimensão limitada e elevada dependência externa.

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

O presente subcapítulo analisa as importações do Suriname de outro equipamento de transporte, com incidência nos segmentos naval e aeronáutico, a partir dos códigos SH 8901 e 8903. A análise permite avaliar a dimensão deste mercado, a sua relevância no contexto global das importações industriais e a estrutura dos principais países fornecedores.

Em 2024, as importações destes produtos totalizaram cerca de **US$ 0,77 milhões**, o que evidencia uma **expressão muito reduzida** quando comparada com outros grupos anteriormente analisados, nomeadamente veículos automóveis, máquinas e equipamentos industriais ou equipamentos elétricos. Trata-se, assim, de um segmento de carácter claramente residual no perfil importador do Suriname.

Tabela 8 - Importações do Suriname de outro equipamento de transporte (2024)

Grupos de produtos (SH)	Valor das importações (US$ milhões)	Peso no total (%)
Navios de transporte (SH 8901)	0,02	3,18%
Embarcações de recreio (SH 8903)	0,74	96,82%
Total	**0,77**	**100,00%**

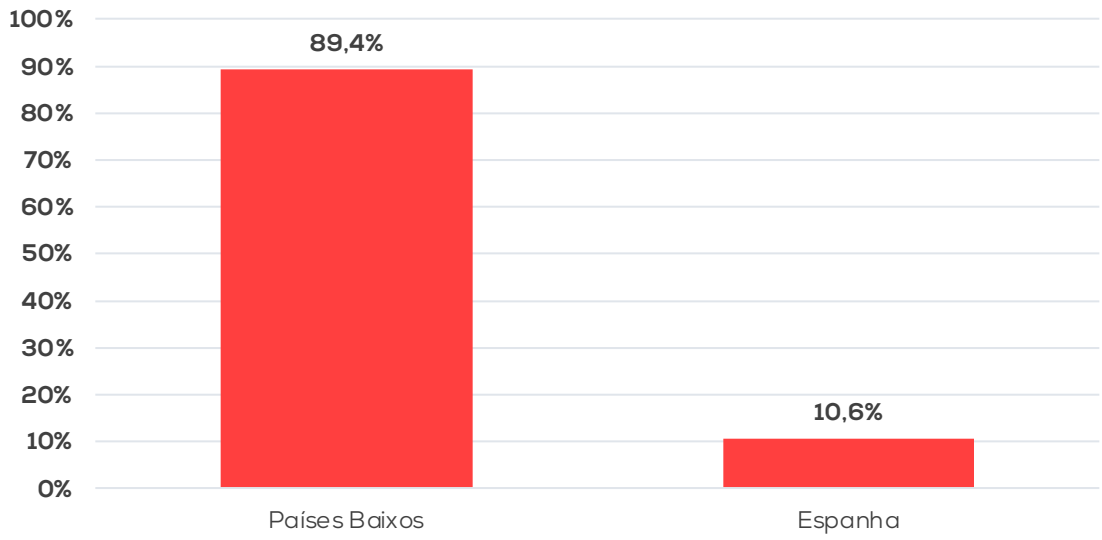
Fonte: UN Comtrade, 2024

Navios de transporte de pessoas ou mercadorias (SH 8901)

As importações de navios de transporte (SH 8901) registaram, em 2024, um valor meramente residual, na ordem dos **US$ 24 mil**, refletindo operações pontuais e não recorrentes. O fornecimento concentrou-se quase exclusivamente nos **Países Baixos (c. 89%)**, com participação complementar da **Espanha (c. 11%)**, configuração compatível com aquisições específicas, possivelmente de embarcações usadas ou transações intermediadas por operadores europeus.

A ausência de volumes significativos sugere que **não existem ciclos regulares de renovação de frota comercial**, nem investimentos estruturados neste segmento através do comércio externo formal.

Gráfico 29 –Principais fornecedores do Suriname de navios de transporte de pessoas ou mercadorias (2024)



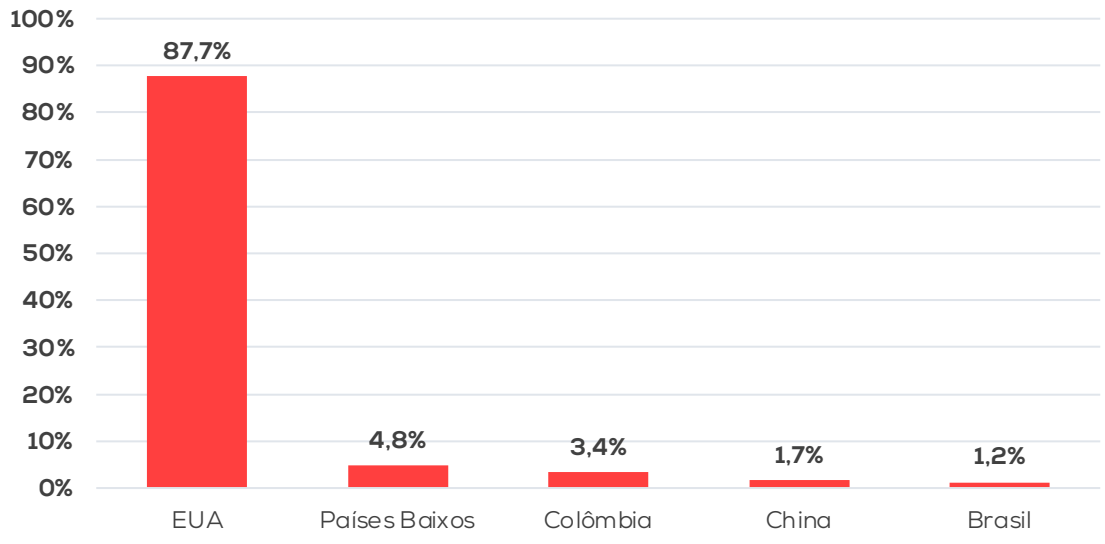
Fonte: UN Comtrade, 2024

Embarcações de recreio e desporto (SH 8903)

O código SH 8903 concentra praticamente a totalidade das importações do grupo analisado. Em 2024, as importações de embarcações de recreio atingiram cerca de **US$ 0,74 milhões**, refletindo aquisições associadas sobretudo a **uso privado, recreativo ou turístico**, e não a atividades produtivas estruturadas.

Os **Estados Unidos** dominam amplamente o fornecimento, representando cerca de **88%** do valor total importado, seguidos a larga distância pelos **Países Baixos, Colômbia, China** e **Brasil**, todos com quotas inferiores a 5%. Esta forte concentração confirma um mercado de nicho, dependente de poucos fornecedores e caracterizado por compras ocasionais.

Gráfico 30 – Principais fornecedores do Suriname de embarcações de recreio (2024)



Fonte: UN Comtrade, 2024

Notas sobre outros códigos do setor

Não se registaram importações relevantes no código **SH 8902 (embarcações de pesca)** em 2024. Esta ausência é compatível com a realidade de economias de pequena escala, onde a frota pesqueira tende a ser envelhecida, adquirida em mercados de segunda mão ou mantida através de reparações locais e regionais, sem registo significativo no comércio internacional formal.

Síntese do grupo

Em síntese, o perfil das importações do Suriname 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.


N.V. EnergieBedrijven Suriname

3.3 Comércio bilateral Portugal-Suriname

O comércio bilateral entre Portugal e o Suriname apresenta uma **dimensão reduzida**, refletindo a pequena escala da economia surinamesa, a distância geográfica e o limitado grau de consolidação das relações económicas de longo prazo. Ainda assim, a análise recente evidencia uma **evolução positiva das exportações portuguesas**, contrastando com o carácter residual das importações provenientes do Suriname.

Entre 2021 e 2024, as exportações portuguesas para o Suriname oscilaram em torno de um milhão de euros anuais, registando em 2024 um valor de cerca de **1,02 milhões de euros**, o que representa uma relativa estabilidade face aos anos anteriores. Em sentido inverso, as importações portuguesas provenientes do Suriname assumem uma expressão muito limitada e irregular, tendo sido praticamente nulas em 2024.

Como resultado, a **balança comercial bilateral é estruturalmente favorável a Portugal**, com um saldo positivo consistente desde 2022. Este padrão confirma que a relação comercial é essencialmente sustentada pelas exportações portuguesas, sem reciprocidade relevante do lado das importações.

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

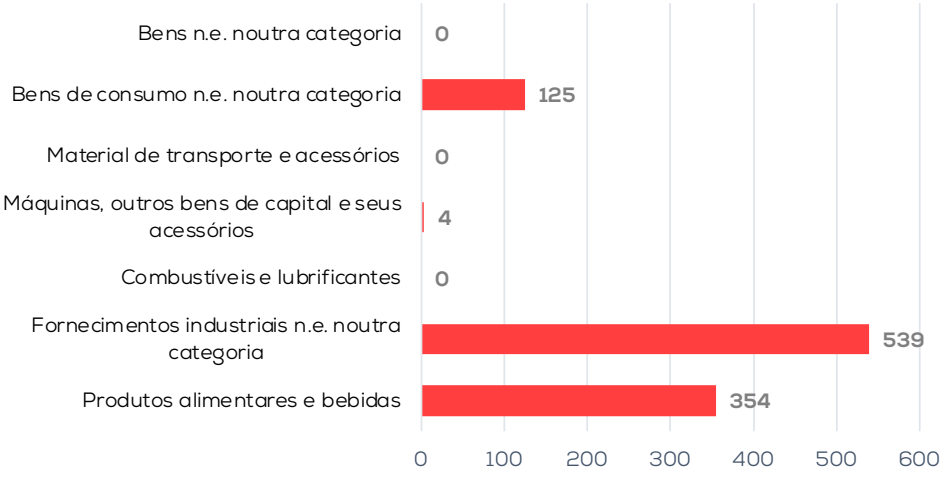
	2021	2022	2023	2024
Importações de Portugal do Suriname	4 757	20	18	0
Exportações de Portugal para o Suriname	814	1018	957	1023
Saldo	**-3 943**	**998**	**939**	**1023**

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.

A estrutura das exportações portuguesas para o Suriname em 2024 evidencia uma **concentração em poucos grandes grupos de produtos**, com destaque para:

- **Fornecimentos industriais não especificados noutras categorias**, que representaram cerca de **539 mil euros**, correspondendo à maior parcela do total exportado;
- **Produtos alimentares e bebidas**, com aproximadamente **354 mil euros**, refletindo uma presença relevante de bens de consumo;
- **Bens de consumo não especificados noutras categorias**, com cerca de **125 mil euros**.

Gráfico 31- Exportações portuguesas para o Suriname (2024, milhões de euros)
Principais fornecedores do Suriname de embarcações de recreio (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.

Os resultados do comércio bilateral corroboram as conclusões do ponto 3.2, segundo as quais o mercado surinamês apresenta procura relevante em segmentos industriais, equipamentos e componentes associados à construção, energia, manutenção e projetos de investimento. Embora a presença portuguesa seja ainda limitada em valor absoluto, os dados evidenciam **espaço para aprofundamento**, sobretudo em nichos onde a fiabilidade técnica, a qualidade do produto, a adaptação a pequenas séries e o suporte pós-venda constituem fatores críticos de decisão.

Neste contexto, o comércio bilateral Portugal–Suriname deve ser interpretado não tanto pela sua dimensão atual, mas pelo seu **potencial de consolidação gradual**, apoiado numa lógica de especialização, diferenciação e resposta a necessidades técnicas específicas, em linha com o posicionamento competitivo da indústria portuguesa.

04

Condições de Acesso ao Mercado

4.1 Enquadramento geral do regime de importação

O regime de importação do Suriname caracteriza-se por uma estrutura formalmente alinhada com as boas práticas internacionais, mas que, na prática, apresenta graus de complexidade administrativa e operacional relevantes, exigindo preparação prévia e, quase sempre, o apoio de intermediários locais.

A política comercial e o controlo das operações de importação envolvem várias entidades públicas, com destaque para o ***Ministry of Economic Affairs, Entrepreneurship and Technological Innovation,*** responsável pela definição da política de comércio externo, e para o Serviço de Controlo de Importação, Exportação e Câmbio (***Import, Export and Foreign Exchange Control Department – IUD***), que atua como autoridade central na emissão de licenças de importação, no âmbito das competências do Banco Central do Suriname.

O Suriname utiliza o sistema ***ASYCUDA (Automated System for Customs Data)***, plataforma operacional adotada pelas autoridades aduaneiras para a submissão eletrónica de declarações, o cálculo de direitos e impostos e o controlo e desalfandegamento das mercadorias. Trata-se de um sistema de natureza essencialmente administrativa, orientado para a gestão interna dos procedimentos aduaneiros, sendo o seu acesso normalmente reservado a operadores registados, como despachantes aduaneiros e agentes locais.

Paralelamente, o país encontra-se enquadrado no modelo da ***Suriname Electronic Single Window (SESW),*** concebido como um conceito institucional de "janela única" destinado a articular, a nível administrativo, as diferentes entidades envolvidas nos processos de comércio externo, incluindo a alfândega, os regimes de licenciamento e as autorizações setoriais. Na prática, a SESW funciona sobretudo como um mecanismo de coordenação interinstitucional, apresentando um grau limitado de digitalização efetiva e de autonomia do utilizador final.

Assim, embora estes instrumentos estejam alinhados com os princípios do Acordo de Facilitação do Comércio da OMC, não constituem um balcão único funcional para empresas estrangeiras. O cumprimento dos requisitos de importação continua a depender fortemente da interação direta com as autoridades competentes e do recurso a intermediários locais, sendo essencial o apoio de despachantes aduaneiros e parceiros no Suriname para a correta condução dos procedimentos.

Com efeito, um aspeto central do regime de importação é a **obrigatoriedade de contratação de um despachante aduaneiro (*customs broker*) local**. O importador ou o exportador estrangeiro não pode realizar diretamente o desalfandegamento, sendo o broker responsável pela submissão da documentação, interação com as autoridades e acompanhamento do processo até à libertação da mercadoria.

O regime de importação no Suriname encontra-se enquadrado, em termos legais, pela **Goods Movement Act** (*Staatsblad* n.º 58/2003) e pelo ***Negative List Decree*** (*Staatsblad* n.º 74/2003), que estabelecem o quadro geral aplicável às operações de importação e exportação de bens.

Estes diplomas classificam os bens em quatro grandes categorias: (i) bens proibidos, cuja importação ou exportação é vedada; (ii) bens sujeitos a autorização, dependentes de licença prévia; (iii) bens sujeitos a tratamento especial, com requisitos técnicos, sanitários ou setoriais específicos; e (iv) bens livres, não sujeitos a restrições adicionais para além dos procedimentos aduaneiros normais.

Apesar da existência deste enquadramento legal formal, **as listas operacionais associadas a estas categorias não se encontram sistematicamente disponíveis em plataformas públicas de acesso direto**, nem organizadas num portal único para consulta por operadores estrangeiros. Na prática, a aplicação da *Goods Movement Act* e do *Negative List Decree* é feita de forma administrativa, com base em orientações internas e validações caso a caso pelas autoridades competentes.

Para os bens enquadrados nas categorias sujeitas a autorização ou a tratamento especial, é obrigatória a obtenção de uma licença de importação junto da ***Import, Export and Foreign Exchange Control Department (IUD)***, podendo ser exigida, em função do produto, a validação prévia por outros ministérios ou organismos técnicos, designadamente nas áreas da saúde, agricultura, energia, obras públicas ou normalização técnica.

Deste modo, embora o enquadramento jurídico seja relativamente claro em termos conceptuais, **a identificação concreta do regime aplicável a cada produto depende, na prática, da interação com o IUD e do apoio de despachantes aduaneiros ou parceiros locais**, que confirmam a classificação do bem, os requisitos aplicáveis e a necessidade (ou não) de licenciamento prévio.

No que respeita aos produtos metálicos transformados, componentes industriais, máquinas e equipamentos elétricos — **não se encontram abrangidos por proibições formais**, enquadrando-se maioritariamente nas categorias de bens livres ou de bens sujeitos a tratamento especial.

Os **produtos metálicos standard e as peças industriais correntes** tendem a ser classificados como **bens livres**, enquanto as **máquinas industriais, os equipamentos eletromecânicos e os aparelhos elétricos de média e alta tensão** são, com maior frequência, **sujeitos a licenciamento ou a validações técnicas setoriais**. Nestes casos, o desafio para os exportadores reside, essencialmente, na gestão eficaz dos procedimentos administrativos e documentais exigidos pelas autoridades surinamesas.

As especificidades setoriais aplicáveis a estes produtos, nomeadamente em matéria de licenciamento, normas técnicas e requisitos de conformidade, são retomadas de forma mais detalhada nos subcapítulos seguintes.

De forma geral, os documentos exigidos para a importação incluem:

- Fatura comercial;
- Conhecimento de embarque (Bill of Lading ou Airway Bill);
- Certificados sanitários e/ou fitossanitários, quando aplicável;
- Licença de importação emitida pelo IUD;
- Formulário H-03, no caso de produtos incluídos na Lista Negativa.

Após a chegada da mercadoria, **o descarregamento deve ocorrer no prazo máximo de seis dias**, sob pena de aplicação de taxas adicionais de armazenagem (*storage fees*). Em condições normais, o tempo médio de desalfandegamento situa-se em cerca de 48 horas, embora este prazo possa ser alargado em caso de inspeções físicas, pedidos de esclarecimento ou documentação incompleta.

Embora o regime de importação do Suriname seja formalmente estruturado, o seu funcionamento revela-se moderadamente complexo, sobretudo para operadores sem experiência prévia no mercado. A multiplicidade de entidades envolvidas, a exigência de licenças específicas e a necessidade de interpretação normativa tornam o processo menos previsível do que em mercados mais maduros.

Neste contexto, o acesso ao mercado surinamês exige das empresas exportadoras:

- Planeamento antecipado dos procedimentos de importação;
- Identificação clara do enquadramento regulamentar aplicável ao produto;
- Seleção criteriosa de parceiros locais (importadores e despachantes);
- Margens de tempo adequadas para licenciamento e desalfandegamento.

Apesar destes constrangimentos, o sistema não constitui uma barreira intransponível, sendo antes um ambiente regulatório gerível, desde que abordado com preparação técnica e acompanhamento local adequado.

4.2 Política aduaneira e fiscal

4.2.1 Direitos aduaneiros e regime tarifário de importação

O **regime tarifário aplicável às importações no Suriname assenta na Nomenclatura do Sistema Harmonizado (SH)**, sendo os direitos aduaneiros definidos em função da correta classificação pautal dos bens e aplicados no momento do desalfandegamento pelas autoridades aduaneiras. De forma geral, o país aplica direitos aduaneiros **ad valorem**, ou seja, calculados como uma percentagem do valor aduaneiro da mercadoria (normalmente o valor CIF – custo, seguro e frete). As taxas variam consoante o tipo de produto, o seu grau de transformação e a sua utilização económica.

A estrutura tarifária apresenta **variações significativas entre categorias de bens**, o que torna indispensável uma análise caso a caso, baseada na correta classificação pautal do produto. Para os bens industriais – incluindo produtos metálicos transformados, máquinas, equipamentos industriais e aparelhos elétricos – não existem, em regra, proibições tarifárias, mas o enquadramento fiscal e regulamentar pode diferir em função da subposição SH e da finalidade do equipamento.

Como instrumento de apoio à avaliação preliminar dos custos de acesso ao mercado, as empresas exportadoras podem recorrer à plataforma **Access2Markets**, da Comissão Europeia, que permite consultar direitos aduaneiros, impostos e requisitos aplicáveis por código SH. Contudo, atendendo à limitada disponibilidade de informação pública consolidada no caso do Suriname, esta ferramenta deve ser utilizada como referência indicativa, sendo indispensável a confirmação dos encargos efetivos junto do importador e do despachante aduaneiro local.

4.2.2 Impostos internos e encargos aplicáveis à importação

Para além dos direitos aduaneiros, as importações no Suriname estão sujeitas a um conjunto de impostos internos e encargos administrativos que incidem no momento do desalfandegamento ou imediatamente após a entrada da mercadoria no país. Estes custos adicionais são determinantes para a formação do preço final e devem ser considerados de forma integrada pelas empresas exportadoras.

Imposto sobre vendas (*Omzetbelasting*)

O principal imposto interno aplicável às importações é o imposto sobre vendas, designado localmente por *Omzetbelasting*. Trata-se de um imposto indireto de âmbito geral, funcionalmente comparável a um IVA, mas que não assenta num sistema de dedução ao longo da cadeia, incidindo de forma direta sobre a transação.

De forma geral, a *Omzetbelasting* é aplicada à taxa padrão de 10%, incidindo sobre o valor aduaneiro da mercadoria, entendido como o valor CIF (custo, seguro e frete), acrescido dos direitos aduaneiros. Na prática, o imposto é liquidado no momento do desalfandegamento e constitui um custo efetivo para o importador, não recuperável nos moldes de um IVA europeu.

Algumas categorias de bens podem beneficiar de isenções ou de regimes diferenciados, que tendem a incidir sobretudo sobre bens essenciais (ex.: certos produtos alimentares ou medicamentos); bens importados ao abrigo de projetos específicos de investimento público; operações associadas a incentivos ou regimes especiais (por exemplo, projetos energéticos estratégicos, mediante aprovação prévia).

No caso dos produtos metálicos, máquinas, equipamentos industriais e equipamentos elétricos analisados neste estudo, é expectável que a *Omzetbelasting* seja aplicada, em regra, à taxa padrão de 10%. As eventuais isenções ou regimes diferenciados não são automáticos, dependem de decisão administrativa e estão normalmente associados a projetos específicos ou a enquadramentos especiais do importador. Por este motivo, para efeitos de planeamento e formação de preços, recomenda-se que as empresas assumam a aplicação da taxa normal, procedendo à confirmação local apenas em situações excecionais.

Taxas administrativas e encargos aduaneiros

Para além dos impostos formais, o processo de importação no Suriname envolve diversas taxas administrativas, cobradas pelas autoridades aduaneiras e por entidades públicas envolvidas no controlo das operações. Estas taxas podem incluir, entre outras:

- taxas de processamento aduaneiro;
- taxas associadas à submissão e validação de declarações;
- encargos relacionados com a emissão de licenças ou autorizações.

A natureza e o montante destas taxas variam em função do tipo de mercadoria, do regime aplicável e das condições operacionais da importação (porto de entrada, necessidade de inspeções, tempo de armazenagem), não existindo uma tabela única e consolidada de acesso público dirigida a operadores estrangeiros. Na prática, estes encargos são estimados com base na experiência operacional e apurados de forma definitiva pelo despachante aduaneiro local no decurso do processo de desalfandegamento.

Apesar da ausência de tabelas públicas consolidadas, a experiência operacional indica que, para produtos industriais e equipamentos, os encargos administrativos e portuários associados ao desalfandegamento tendem a situar-se, em condições normais, numa ordem de grandeza moderada, frequentemente entre 3% e 7% do valor CIF. Valores superiores podem ocorrer em situações de atrasos, inspeções adicionais ou exigências documentais acrescidas, reforçando a importância de preparação prévia e acompanhamento local.

Encargos portuários, armazenagem e custos logísticos

As mercadorias importadas estão igualmente sujeitas a encargos portuários e logísticos, cujo impacto pode ser significativo, sobretudo em situações de atraso no desalfandegamento. Entre os principais custos incluem-se:

- taxas de descarga e manuseamento portuário;
- custos de armazenagem (storage fees), aplicáveis quando a mercadoria não é libertada dentro dos prazos estabelecidos;
- eventuais encargos adicionais por inspeções físicas, controlos documentais ou reavaliações aduaneiras.

Regra geral, o descarregamento deve ocorrer no prazo máximo de seis dias após a chegada da mercadoria, findo o qual começam a ser aplicadas taxas adicionais de armazenagem. A duração efetiva do desalfandegamento depende da completude da documentação e da eventual sujeição a controlos adicionais.

Em síntese, o custo de entrada no mercado surinamês resulta da combinação de direitos aduaneiros, impostos internos e encargos operacionais, exigindo uma abordagem prudente e integrada, sustentada em informação local atualizada e no apoio de parceiros experientes.

Implicações práticas para empresas exportadoras

Face ao enquadramento tarifário, fiscal e operacional aplicável às importações no Suriname, o acesso ao mercado exige uma abordagem prudente, planeada e fortemente apoiada em parceiros locais. Em termos práticos, recomenda-se às empresas exportadoras:

- Confirmar previamente a classificação pautal (SH) do produto, uma vez que os direitos aduaneiros, impostos e exigências administrativas dependem diretamente dessa classificação. Ao contrário de alguns mercados mais maduros, o Suriname não disponibiliza um sistema público de decisões pautais vinculativas prévias. A classificação SH é, por isso, confirmada caso a caso, no momento do licenciamento ou do desalfandegamento, com base na interpretação das autoridades aduaneiras, sendo o apoio de parceiros locais essencial para reduzir riscos de divergência.
- Obter uma estimativa indicativa dos direitos aduaneiros e impostos através de plataformas internacionais de referência, como a Access2Markets da Comissão Europeia, utilizando esta informação apenas como orientação preliminar e não como valor definitivo.
- Validar obrigatoriamente, a nível local, os encargos efetivos aplicáveis à operação – incluindo direitos aduaneiros, imposto sobre vendas (Omzetbelasting), taxas administrativas, portuárias e eventuais custos adicionais – junto do importador e do despachante aduaneiro no Suriname.
- Considerar o imposto sobre vendas (Omzetbelasting) como um custo efetivo da operação, não recuperável nos moldes de um IVA europeu, assumindo, para efeitos de planeamento, a aplicação da taxa padrão de 10% aos produtos industriais, salvo confirmação expressa de regimes especiais ou isenções associadas a projetos específicos.
- Integrar no cálculo do preço final os custos não tarifários, designadamente encargos administrativos, taxas portuárias, custos de armazenagem e eventuais despesas associadas a inspeções físicas, controlos documentais ou atrasos administrativos.
- Prever margens de tempo adequadas para licenciamento e desalfandegamento, sobretudo no caso de máquinas, equipamentos industriais e aparelhos elétricos sujeitos a validações técnicas ou autorizações setoriais adicionais.
- Selecionar cuidadosamente parceiros locais experientes, nomeadamente importadores e despachantes aduaneiros, que assegurem a correta gestão dos procedimentos, a interlocução com as autoridades e a mitigação de riscos operacionais.

4.2.3 Incentivos, isenções e regimes especiais

O enquadramento legal e institucional do Suriname prevê a existência de incentivos, isenções fiscais e regimes especiais aplicáveis a determinadas operações de importação, sobretudo quando associadas a projetos considerados prioritários ou estratégicos para o desenvolvimento económico do país. Estes mecanismos têm, no entanto, um carácter excecional e não automático, devendo ser analisados com prudência pelas empresas exportadoras.

De forma geral, os incentivos e isenções aplicam-se sobretudo a:

- projetos de investimento público ou para-público;
- operações associadas a setores considerados estratégicos, como energia, infraestruturas, recursos naturais, abastecimento de água ou projetos industriais de grande escala;
- investimentos enquadrados em regimes específicos de promoção do investimento;
- contratos celebrados com o Estado ou com entidades públicas surinamesas.

Nestes contextos, podem ser concedidas, mediante aprovação administrativa prévia, isenções totais ou parciais de direitos aduaneiros, de imposto sobre vendas (*Omzetbelasting*) ou de outros encargos associados à importação. Em alguns casos, estes benefícios podem ainda abranger equipamentos, máquinas ou componentes importados no âmbito de projetos claramente identificados e aprovados pelas autoridades competentes.

Importa, contudo, sublinhar que estes regimes não são acessíveis de forma direta ao exportador estrangeiro. A **elegibilidade para incentivos ou isenções depende fundamentalmente do estatuto do importador, da natureza do projeto e da sua aprovação formal pelas autoridades surinamesas competentes**. O exportador beneficia, quando muito, de forma indireta, na medida em que os encargos fiscais e aduaneiros do importador podem ser reduzidos no âmbito de um projeto específico.

Adicionalmente, não existe um sistema público consolidado ou um portal único que permita consultar, de forma clara e antecipada, as condições de acesso a estes regimes especiais. A sua aplicação é decidida caso a caso, com base em pedidos formais apresentados pelo importador ou pelo promotor do projeto, sendo frequente a necessidade de envolvimento de vários ministérios ou entidades técnicas.

Para os setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico analisados neste estudo, os incentivos e isenções podem assumir relevância sobretudo em fornecimentos associados a projetos de infraestruturas, energia, obras públicas ou investimentos

industriais estruturantes. Em contrapartida, para exportações correntes de bens industriais standard, não é expectável o acesso automático a regimes especiais, devendo estas operações ser planeadas com base no regime fiscal e aduaneiro normal.

Neste contexto, recomenda-se às empresas exportadoras que assumam, por princípio, a aplicação do regime normal de direitos aduaneiros, impostos e encargos internos na formação de preços e tratem eventuais incentivos ou isenções como um potencial adicional ("*upside*") associado a projetos específicos, e nunca como base do modelo de negócio. Quando estejam em causa projetos de maior dimensão ou contratos com entidades públicas, as empresas devem avaliar a existência de regimes especiais em articulação com o importador ou parceiro local.

4.2.4 Requisitos setoriais e potenciais barreiras ao acesso ao mercado

O acesso ao mercado do Suriname para produtos dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico não é condicionado por barreiras formais significativas, como proibições de importação ou regimes técnicos excessivamente restritivos. Contudo, estes produtos estão sujeitos a um conjunto de requisitos administrativos, técnicos e operacionais que, embora geríveis, exigem preparação prévia e acompanhamento local, podendo constituir barreiras não tarifárias relevantes para operadores sem experiência no mercado.

De forma geral, os **produtos metálicos transformados**, como estruturas metálicas, tubos, perfis, acessórios, fixadores e componentes industriais standard, enquadram-se maioritariamente na categoria de **bens livres**, não estando sujeitos a proibições nem a regimes sistemáticos de licenciamento prévio. Nestes casos, o principal desafio reside na correta classificação pautal, na descrição técnica adequada da mercadoria e no cumprimento rigoroso dos procedimentos aduaneiros normais. Apesar de não existirem exigências técnicas formais harmonizadas, podem ocorrer inspeções físicas ou pedidos de esclarecimento documental, sobretudo quando a mercadoria se destina a obras públicas ou a projetos de maior dimensão.

No caso das **máquinas e equipamentos industriais, incluindo designadamente bombas, compressores, equipamentos de elevação, maquinaria de processo e outos equipamentos utilizados em setores como construção, mineração, energia ou indústria transformadora**, é mais frequente a exigência de licença de importação emitida pela *Import, Export and Foreign Exchange Control Department (IUD)*. Para além da licença, podem ser solicitadas validações técnicas setoriais, designadamente quando os equipamentos se destinam a aplicações sensíveis ou a projetos estruturantes. A distinção entre equipamento completo e componente ou peça de substituição é particularmente relevante, uma vez que pode influenciar o enquadramento administrativo e o nível de controlo aplicado pelas autoridades.

Os **equipamentos elétricos e eletromecânicos e máquinas industriais** tendem a apresentar um **grau de exigência superior em termos de validações técnicas**, sobretudo no que respeita a aparelhos de média e alta tensão, quadros elétricos, equipamentos de comutação, proteção e controlo, bem como soluções integradas de distribuição elétrica. Embora o Suriname não disponha de um sistema de normalização técnica plenamente estruturado ou harmonizado com os padrões europeus, **as autoridades tendem a aceitar, como referência, normas técnicas internacionais** reconhecidas, nomeadamente normas ISO e IEC, bem como normas europeias equivalentes (EN). A **certificação CE** não é formalmente exigida, mas **funciona**, na prática, **como um elemento de credibilidade técnica e de mitigação de riscos no processo de avaliação administrativa**. As autoridades podem exigir demonstrações de conformidade funcional, compatibilidade com as características da rede elétrica local e garantias mínimas de segurança operacional.

Estas exigências são aplicadas de forma administrativa e caso a caso, não existindo um procedimento técnico formal de certificação, o que reforça a importância da clareza e completude da documentação apresentada.

Na prática, é recomendável que a documentação técnica inclua fichas técnicas detalhadas, descrição funcional do equipamento, especificações elétricas e mecânicas, referência às normas internacionais aplicáveis (ISO, IEC ou equivalentes), declarações de conformidade do fabricante, bem como manuais de instalação, operação e manutenção, preferencialmente em língua inglesa. A disponibilização antecipada desta informação, através do importador ou do despachante aduaneiro local, contribui para reduzir pedidos de esclarecimento, atrasos no licenciamento e riscos de retenção da mercadoria.

No conjunto dos produtos analisados, as principais barreiras ao acesso ao mercado assumem natureza não tarifária, estando menos associadas a restrições legais formais e mais ligadas a fatores como:

- a ausência de listas públicas consolidadas sobre bens sujeitos a licenciamento ou tratamento especial;
- a dependência de interpretações administrativas pelas autoridades competentes;
- a necessidade de interação direta com múltiplas entidades públicas;
- a obrigatoriedade de recurso a despachantes aduaneiros e parceiros locais para validação dos procedimentos.

Estas características podem introduzir um grau de imprevisibilidade nos prazos e nos custos finais da operação, sobretudo em situações de documentação incompleta, classificação pautal ambígua ou necessidade de validações técnicas adicionais. Não obstante, a experiência operacional indica que, com preparação adequada e acompanhamento local, os processos tendem a ser concluídos de forma eficaz, não constituindo um obstáculo estrutural à entrada no mercado.

Para as empresas exportadoras portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, o acesso ao mercado surinamês deve, assim, ser encarado como tecnicamente viável e comercialmente acessível, desde que assente numa abordagem prudente, baseada na correta identificação do enquadramento regulamentar aplicável, na antecipação das exigências administrativas e na seleção criteriosa de parceiros locais. Mais do que barreiras formais, o mercado apresenta desafios essencialmente operacionais, decorrentes de uma aplicação regulatória pouco padronizada e dependente de validações administrativas caso a caso, tornando o apoio local determinante para uma maior previsibilidade dos processos.

4.3 Acordos comerciais e enquadramento preferencial do acesso ao mercado

O **acesso das exportações portuguesas ao mercado do Suriname não beneficia, à data, de qualquer acordo comercial preferencial específico**. O país não mantém um acordo de comércio livre com a União Europeia, nem dispõe de regimes tarifários ou procedimentais diferenciados aplicáveis às exportações provenientes de Portugal.

Neste contexto, as relações comerciais entre Portugal e o Suriname **regem-se pelo enquadramento multilateral da Organização Mundial do Comércio (OMC)**, de que o Suriname é membro. O Suriname aplica o princípio da Nação Mais Favorecida (NMF), segundo o qual os produtos importados de diferentes países membros estão sujeitos às mesmas condições tarifárias e regulamentares, na ausência de acordos preferenciais específicos. Este princípio assegura a não discriminação entre parceiros comerciais, mas não confere qualquer vantagem tarifária ou administrativa particular às exportações portuguesas.

Na prática, isto significa que os produtos portugueses enfrentam o mesmo regime de direitos aduaneiros, impostos internos, exigências administrativas e procedimentos de licenciamento aplicáveis a exportações provenientes de outros países terceiros. Não existem reduções tarifárias automáticas, contingentes preferenciais, quotas específicas ou mecanismos de facilitação associados à origem europeia dos bens.

O Suriname integra igualmente a Comunidade do Caribe (CARICOM), que dispõe de acordos comerciais preferenciais no âmbito intrarregional. No entanto, estes instrumentos não se aplicam às exportações provenientes da União Europeia, pelo que não produzem efeitos diretos no acesso das empresas portuguesas ao mercado surinamês.

A ausência de um acordo preferencial implica que a competitividade das exportações portuguesas assenta essencialmente em fatores de natureza comercial e operacional. Entre estes destacam-se o preço final, a fiabilidade do fornecimento, a adequação técnica dos produtos às necessidades locais, a capacidade de resposta logística e o apoio prestado pelo importador ou representante local no acompanhamento dos procedimentos administrativos.

4.4 Entidades e ligações úteis para acesso ao mercado

O acesso ao mercado do Suriname, em particular no que respeita a procedimentos de importação, licenciamento e enquadramento regulatório, exige a articulação com diversas entidades públicas. Embora exista presença institucional online, a informação encontra-se frequentemente dispersa, incompleta ou orientada para uso interno da administração.

As ligações abaixo indicadas devem ser entendidas como pontos de entrada institucionais, úteis para enquadramento geral e identificação das autoridades competentes. Na prática, a maioria dos procedimentos operacionais é conduzida através de importadores locais e despachantes aduaneiros, não existindo plataformas públicas plenamente funcionais para operadores estrangeiros.

Entidades governamentais e autoridades competentes

Ministry of Economic Affairs, Entrepreneurship and Technological Innovation (EZ)

Responsável pela política comercial, enquadramento do comércio externo, regimes de licenciamento e coordenação económica.

https://www.gov.sr

(A informação específica sobre comércio externo e licenciamento pode exigir navegação interna adicional ou contacto indireto via importador local.)

Import, Export and Foreign Exchange Control Department (IUD)

Autoridade central para o controlo das operações de importação, exportação e câmbio, incluindo a emissão de licenças de importação. Atua no âmbito das competências do Banco Central do Suriname.

https://www.cbvs.sr

(Não dispõe de um portal público dedicado a operadores estrangeiros; os procedimentos são conduzidos administrativamente através de importadores e despachantes locais.)

Customs Department – Douane Suriname

Responsável pelo desalfandegamento, cobrança de direitos e impostos, inspeções e controlo aduaneiro.

https://www.douane.sr

(Plataforma institucional com informação geral; a tramitação prática é feita via ASYCUDA por operadores registados.)

Plataformas administrativos e sistemas operacionais

ASYCUDA – Automated System for Customs Data

Sistema eletrónico utilizado pela administração aduaneira para:

- submissão de declarações aduaneiras;
- cálculo de direitos e impostos;
- controlo e desalfandegamento de mercadorias.

https://asycuda.org

(Sistema de uso interno da administração e de operadores registados; não constitui um portal de acesso direto para empresas estrangeiras.)

Suriname Electronic Single Window (SESW)

Enquadramento institucional de "janela única" destinado a articular administrativamente alfândegas, regimes de licenciamento e autorizações setoriais.

https://www.sesw.sr

(Na prática, funciona sobretudo como mecanismo de coordenação interinstitucional, não como balcão único digital plenamente operacional para empresas externas.)

Plataformas internacionais de referência (apoio às empresas exportadoras)

Access2Markets – Comissão Europeia

Ferramenta de apoio à exportação que permite consultar, por código SH:

- direitos aduaneiros;
- impostos internos;
- requisitos de acesso ao mercado

https://access2markets.ec.europa.eu

(Para o Suriname, deve ser utilizada como referência indicativa, sendo indispensável a validação local dos encargos efetivos.)

UN Comtrade

Base de dados estatística oficial das Nações Unidas sobre comércio internacional.

https://comtradeplus.un.org

World Trade Organization (WTO)

Informação sobre enquadramento multilateral, cláusula da Nação Mais Favorecida e Acordo de Facilitação do Comércio.

https://www.wto.org

05

Oportunidades e fatores críticos de sucesso no mercado do Suriname

5.1 Oportunidades associadas a investimentos estruturantes

Ao contrário de mercados de maior escala e base industrial diversificada, o Suriname apresenta um perfil económico fortemente condicionado por ciclos de investimento associados a setores específicos, designadamente recursos naturais, energia e infraestruturas.

Neste contexto, a identificação de oportunidades de negócio deve ser analisada não apenas a partir da estrutura das importações, conforme foi apresentado no capítulo 3, mas também à luz dos principais projetos públicos e privados previstos ou em curso, que funcionam como motores de procura para bens industriais e equipamentos.

A presente secção adota, assim, uma abordagem setorial, identificando os principais vetores de investimento estruturante e avaliando o seu potencial impacto na procura por produtos e soluções dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico.

5.1.1 Setor petrolífero e energia offshore

O Suriname encontra-se perante uma transformação estrutural do seu setor energético, na sequência de **descobertas comerciais relevantes de petróleo offshore** realizadas a partir de 2020. Até essa data, a produção petrolífera do país era predominantemente onshore e de dimensão modesta, explorada essencialmente pela empresa estatal Staatsolie, com impacto limitado na estrutura macroeconómica nacional (Staatsolie; IMF).

A mudança ocorreu com as campanhas de perfuração exploratória no Bloco 58, ao largo da costa surinamesa, conduzidas pela TotalEnergies, enquanto operadora do bloco, em parceria com a APA Corporation, ao abrigo de um contrato de partilha de produção celebrado com o Estado. O Bloco 58 corresponde a uma área de concessão offshore situada na Bacia Guyana–Suriname, a cerca de 150 km da costa, numa formação geológica partilhada com a vizinha Guiana, onde descobertas anteriores já tinham alterado profundamente o perfil energético regional. **Entre 2020 e 2023 foram anunciadas várias descobertas significativas** – nomeadamente nos campos de Maka Central, Sapakara West, Kwaskwasi e Krabdagu – confirmando a existência de recursos recuperáveis comercialmente viáveis (TotalEnergies; APA Corporation; U.S. EIA).

Na sequência da avaliação técnica e económica dessas descobertas, foi anunciada, em outubro de 2024, a Decisão Final de Investimento (Final Investment Decision – FID) para o **desenvolvimento do projeto GranMorgu, o primeiro desenvolvimento offshore comercial do país**. O investimento estimado ascende a cerca de USD 10,5 mil milhões, constituindo o maior projeto económico da história do Suriname. O desenvolvimento prevê a instalação de um sistema de produção submarino ligado a uma unidade

flutuante de produção, armazenamento e descarga, com capacidade prevista de cerca de 220.000 barris por dia, estando o início da produção comercial estimado para 2028. As reservas recuperáveis associadas aos campos aprovados são estimadas em cerca de 700–750 milhões de barris (TotalEnergies, 2024; APA Corporation, 2024; Staatsolie).

A empresa estatal Staatsolie participa no projeto com uma opção de até 20% de participação, assegurando o envolvimento direto do Estado no desenvolvimento do setor. Esta evolução coloca o Suriname numa trajetória semelhante à da vizinha Guiana, ainda que numa fase inicial, e projeta um impacto potencialmente significativo na economia nacional, tanto ao nível das futuras receitas fiscais como na dinamização de investimento em infraestruturas, logística, energia e serviços técnicos (Staatsolie; IMF; World Bank).

Paralelamente, importa considerar que o desenvolvimento do setor offshore no Suriname tem vindo a ser acompanhado por um **crescente enfoque em políticas de conteúdo local (*local content*), visando assegurar a participação de empresas e trabalhadores nacionais na cadeia de valor do petróleo**. Embora o enquadramento regulamentar ainda se encontre em consolidação, as autoridades e a Staatsolie têm sinalizado a intenção de promover maior envolvimento de fornecedores locais, formação técnica e retenção de valor no país (Staatsolie; IMF). Neste contexto, o acesso de empresas estrangeiras às oportunidades associadas ao projeto tende a ser facilitado quando articulado com parceiros locais ou integrado em cadeias de fornecimento já qualificadas pelos operadores internacionais.

Em termos estratégicos, o setor petrolífero offshore constitui, assim, o principal vetor de transformação estrutural da economia surinamesa na próxima década. Para além do investimento direto associado ao projeto GranMorgu, o **reforço esperado da capacidade financeira do Estado poderá gerar efeitos multiplicadores em infraestruturas, energia, construção e serviços técnicos, com impacto indireto na procura por bens industriais e equipamentos importados**.

Implicações para as empresas portuguesas

Para empresas portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, o desenvolvimento do projeto offshore poderá traduzir-se em oportunidades sobretudo em segmentos complementares à cadeia principal de produção, designadamente no fornecimento de estruturas metálicas e componentes para infraestruturas de apoio terrestre, sistemas elétricos de média e baixa tensão, quadros de distribuição, equipamentos de suporte técnico, bombas e acessórios industriais associados a operações de manutenção. A concretização destas oportunidades dependerá da capacidade de integração em cadeias de fornecimento internacionais, do cumprimento de requisitos técnicos exigentes e da articulação com parceiros locais ou operadores qualificados.

5.1.2 Setor da mineração - ouro

A mineração, e em particular a extração de ouro, **constitui atualmente o principal pilar da economia do Suriname**. O ouro representa cerca de dois terços do valor total das exportações do país, confirmando o seu papel central na geração de divisas e no equilíbrio do setor externo (ITC Trade Map; World Bank).

A atividade mineira **desenvolve-se tanto através de grandes operadores industriais como de mineração artesanal e de pequena escala** (artisanal and small-scale mining – ASM), sendo o setor responsável por uma parcela significativa do emprego indireto e da atividade económica nas regiões do interior do país. Entre os principais operadores industriais destacam-se empresas internacionais com projetos de exploração em larga escala, que operam sob enquadramento regulatório do Estado e do Ministério dos Recursos Naturais (U.S. Department of Commerce; IMF).

A natureza da atividade mineira implica a utilização intensiva de equipamentos pesados, maquinaria especializada, sistemas de bombeamento, estruturas metálicas, componentes mecânicos e soluções eletromecânicas para processamento, transporte e manutenção. Num contexto de limitada capacidade produtiva local, estes bens são **maioritariamente assegurados através de importações**, criando espaço para fornecedores internacionais capazes de responder a necessidades específicas de durabilidade, robustez e assistência técnica.

Ao contrário do setor petrolífero offshore, cuja dinâmica está associada a um grande projeto estruturante com cronograma definido, a mineração apresenta um perfil mais contínuo e operacional, **exigindo manutenção permanente de equipamentos, substituição de peças e fornecimento regular de bens industriais**.

O setor mineiro encontra-se igualmente sujeito à volatilidade dos preços internacionais do ouro, fator que condiciona os ciclos de investimento e expansão. Ainda assim, a relevância estrutural do ouro na economia surinamesa sugere que a **atividade mineira continuará a constituir um vetor estável de procura por equipamentos e serviços industriais no médio prazo** (IMF; World Bank). Neste enquadramento, o setor mineiro assume-se como uma **fonte recorrente de procura industrial**, distinta dos ciclos pontuais de investimento, mas estruturalmente relevante para fornecedores externos de bens de capital e componentes técnicos.

5.1.3 Infraestruturas e construção

A par dos setores extrativos – petróleo offshore e mineração de ouro – a dinâmica de investimento no Suriname é igualmente influenciada pelo **desenvolvimento de infraestruturas físicas e pela atividade de construção, que funcionam como catalisadores transversais da procura por produtos metalúrgicos, equipamentos industriais e soluções eletromecânicas**.

Num país de reduzida dimensão populacional, mas com território extenso e forte concentração demográfica na faixa costeira, persistem limitações históricas ao nível das infraestruturas logísticas e urbanas, o investimento em obras públicas e privadas assume um papel relevante na modernização económica e na melhoria das condições de conectividade interna.

A **execução de projetos de construção abrange tanto iniciativas públicas – nomeadamente reabilitação e expansão de redes rodoviárias, infraestruturas portuárias, edifícios administrativos e equipamentos sociais – como projetos privados associados à indústria extrativa, à logística e ao desenvolvimento imobiliário nas principais áreas urbanas, em especial na região de Paramaribo**. A futura expansão do setor petrolífero offshore poderá reforçar adicionalmente a necessidade de infraestruturas de apoio terrestre, incluindo bases logísticas, armazéns técnicos e instalações industriais complementares (IMF; World Bank; U.S. Department of Commerce).

A estrutura das importações analisada nos capítulos anteriores confirma a relevância deste setor para os fluxos comerciais do país, com destaque para categorias como estruturas metálicas (SH 7308), outras obras de ferro e aço (SH 7326), tubos e acessórios para tubagem (SH 7306 e 7307), bem como equipamentos de elevação e maquinaria de engenharia civil (SH 8426). Estes fluxos refletem novos projetos de investimento, bem como necessidades recorrentes de manutenção, ampliação e adaptação de infraestruturas existentes.

Num contexto de limitada capacidade de transformação industrial local, **grande parte dos materiais estruturais e equipamentos especializados utilizados na construção é assegurada através de importações**. O mercado apresenta, contudo, características específicas: **escala relativamente reduzida, forte dependência de projetos concretos e sensibilidade ao preço, coexistindo com exigências crescentes de fiabilidade técnica e cumprimento de prazos**.

Para empresas estrangeiras dos setores metalúrgico, eletromecânico e metalomecânico, as oportunidades tendem a concentrar-se em **soluções estruturais pré-fabricadas, componentes metálicos para edifícios industriais, sistemas de suporte e fixação, equipamentos auxiliares de obra e fornecimento de maquinaria especializada**. A competitividade dependerá não apenas do preço, mas da capacidade de adaptação a projetos de pequena e média dimensão, da flexibilidade logística e da articulação eficaz com importadores e empreiteiros locais.

Embora não se identifique, à data, um programa de infraestruturas de grande escala comparável ao desenvolvimento petrolífero offshore, **o Suriname tem vindo a implementar projetos de reabilitação rodoviária, melhoria de infraestruturas urbanas e modernização logística**, frequentemente com apoio de instituições multilaterais. Estes projetos, ainda que de dimensão moderada, contribuem para uma procura regular de materiais estruturais, equipamentos de construção e soluções técnicas importadas (World Bank; IDB; U.S. Department of Commerce).

Em termos estratégicos, o setor da construção no Suriname deve ser entendido como um segmento de oportunidade seletiva e fortemente condicionado por ciclos de investimento público e privado. Não se trata de um mercado de volume contínuo elevado, mas antes de um **mercado orientado por projetos, no qual a identificação atempada de iniciativas específicas e a proximidade a parceiros locais assumem particular relevância**.

5.1.4 Energia elétrica e modernização da rede

Para além do desenvolvimento petrolífero offshore, o **setor da energia elétrica constitui um domínio autónomo e estrutural na economia surinamesa**. O fornecimento de eletricidade no país caracteriza-se por uma combinação de produção hidroelétrica – com destaque para a central de Afobaka – e geração térmica complementar, sendo a rede elétrica concentrada sobretudo na faixa costeira e nas principais áreas urbanas (World Bank; U.S. Department of Commerce).

Apesar de níveis de eletrificação relativamente elevados nas zonas urbanas, persistem limitações ao nível da fiabilidade do fornecimento, perdas técnicas na rede e dependência de geração térmica em determinadas áreas. A modernização e expansão da infraestrutura elétrica surgem, assim, como prioridades associadas tanto ao crescimento económico esperado como à necessidade de reforçar a segurança energética e a eficiência do sistema (IMF; World Bank).

A estrutura das importações analisada nos capítulos anteriores evidencia procura relevante em equipamentos elétricos e eletromecânicos, nomeadamente aparelhos de comutação e proteção de baixa tensão (SH 8536), transformadores e conversores estáticos (SH 8504), quadros e painéis de controlo (SH 8537), motores elétricos (SH 8501) e grupos eletrogeradores (SH 8502). Estes fluxos refletem investimentos pontuais e, sobretudo, **necessidades recorrentes de manutenção, substituição e reforço de capacidade instalada**.

Num contexto de crescimento económico potencialmente impulsionado pela exploração offshore e pela atividade mineira, **é expectável que a procura por soluções de distribuição elétrica, sistemas de controlo e equipamentos de suporte energético se mantenha relevante no médio prazo**. A eventual expansão de infraestruturas industriais e logísticas poderá igualmente exigir reforço da rede e instalação de soluções autónomas de geração e back-up.

Para empresas estrangeiras, as oportunidades neste domínio tendem a concentrar-se em equipamentos de média e baixa tensão, quadros elétricos, sistemas de proteção e controlo, transformadores, soluções de eficiência energética e grupos geradores destinados a aplicações industriais e comerciais. Tal como nos restantes setores analisados, o mercado apresenta **escala moderada e forte sensibilidade a preço, mas valoriza fiabilidade técnica, conformidade com normas internacionais e capacidade de assistência pós-venda**.

Em termos estratégicos, a energia elétrica no Suriname deve ser entendida como um segmento de modernização progressiva, mais do que de expansão disruptiva, no qual a **substituição de equipamentos, a melhoria da eficiência e o reforço da robustez do sistema constituem vetores permanentes de procura industrial**.

5.1.5 Agricultura e floresta

Para além dos setores extrativos e da construção, **a agricultura e a atividade florestal continuam a desempenhar um papel relevante na estrutura económica do Suriname**, sobretudo ao nível do emprego e da diversificação produtiva. A produção agrícola inclui arroz, bananas, frutas tropicais e outros produtos destinados quer ao mercado interno quer à exportação regional, enquanto o setor florestal mantém expressão significativa na exploração e transformação primária de madeira (FAO; World Bank).

Embora a contribuição destes setores para o PIB e para as exportações seja inferior à do ouro, a sua importância estratégica reside na capacidade de geração de rendimento nas regiões rurais e no potencial de modernização produtiva. **A mecanização agrícola, a melhoria de sistemas de irrigação e drenagem, a modernização de equipamentos de processamento e a valorização sustentável dos recursos florestais constituem áreas identificadas como prioritárias em várias análises institucionais** (FAO; IMF).

Do ponto de vista industrial, a agricultura e a floresta implicam procura por tratores e maquinaria agrícola (SH 8701), sistemas de bombeamento e irrigação (SH 8413), equipamentos de pulverização (SH 8424), bem como estruturas metálicas, componentes mecânicos e equipamentos elétricos associados a unidades de armazenamento e processamento primário. Tal como nos restantes setores analisados, a limitada base industrial doméstica conduz a uma **forte dependência de importações** para suprir estas necessidades.

Contudo, a escala relativamente reduzida do mercado e a fragmentação da produção – em particular no caso da agricultura de pequena e média dimensão – condicionam o volume das oportunidades, favorecendo **soluções adaptadas a operações de menor escala, equipamentos robustos e de manutenção simplificada, bem como modelos de fornecimento flexíveis**.

Em termos estratégicos, a agricultura e a floresta não configuram, no curto prazo, um motor transformador da economia surinamesa, mas **representam um segmento complementar de procura industrial, potencialmente relevante para empresas capazes de oferecer soluções técnicas ajustadas a mercados de pequena dimensão e a contextos operacionais exigentes**.

5.2 Enquadramento competitivo e fatores críticos de acesso ao mercado

A análise setorial anteriormente desenvolvida evidencia que o mercado do Suriname apresenta oportunidades associadas a setores estruturantes específicos, mas também um conjunto de características transversais que condicionam o acesso e o posicionamento de fornecedores estrangeiros. A reduzida dimensão populacional, a limitada base industrial doméstica e a forte dependência estrutural de importações configuram um contexto em que a maioria dos bens industriais, equipamentos e componentes técnicos é assegurada através de fornecedores externos. Esta dependência cria espaço para empresas internacionais, mas simultaneamente expõe o mercado a elevada sensibilidade a preço e a constrangimentos logísticos.

Do ponto de vista concorrencial, o Suriname caracteriza-se por uma presença significativa de fornecedores oriundos dos Estados Unidos, China, Índia e Países Baixos, refletindo ligações comerciais históricas, proximidade regional e competitividade em termos de custo. A concorrência chinesa e indiana tende a ser particularmente relevante em segmentos padronizados e sensíveis a preço, enquanto fornecedores norte-americanos e europeus posicionam-se com maior frequência em nichos técnicos, equipamentos especializados e soluções integradas. Neste enquadramento, empresas portuguesas dificilmente competirão com base exclusiva em preço, sendo mais favorável um posicionamento assente em especialização técnica, fiabilidade, adaptação a projetos de pequena e média dimensão e capacidade de resposta flexível.

Para além da concorrência formal, o acesso ao mercado é influenciado por fatores operacionais e institucionais. O processo de importação e contratação pode revelar-se administrativamente exigente, dependendo frequentemente de despachantes e intermediários locais. O mercado apresenta uma forte componente relacional, sendo valorizadas referências, histórico de fornecimento e presença através de parceiros locais. A escala reduzida das encomendas pode igualmente afetar a eficiência logística, exigindo soluções flexíveis de transporte e gestão de stocks.

Adicionalmente, a crescente atenção a políticas de conteúdo local, sobretudo no setor energético, e a necessidade de articulação com operadores já qualificados reforçam a importância de estabelecer parcerias estratégicas e de compreender o enquadramento regulatório aplicável a cada setor. A capacidade de assegurar assistência técnica, manutenção e suporte pós-venda assume particular relevância num contexto em que a disponibilidade de competências técnicas especializadas é limitada.

Em termos globais, o mercado surinamês deve ser entendido como um mercado de oportunidade seletiva, fortemente condicionado por projetos específicos, ciclos de investimento e necessidades recorrentes de manutenção industrial. O sucesso dependerá menos da escala e mais da capacidade de identificar atempadamente iniciativas concretas, adaptar a oferta à dimensão do mercado, garantir fiabilidade técnica e construir relações comerciais sustentadas no médio prazo.

06

Conclusões

O Suriname apresenta-se como um mercado de pequena dimensão, mas inserido num contexto regional e setorial em transformação, marcado pelo reforço da atividade mineira, pela entrada na produção petrolífera offshore e por necessidades persistentes de modernização infraestrutural e energética. Neste enquadramento, o país tende a manter uma dependência significativa de fornecedores externos de bens industriais e equipamentos especializados.

Para as empresas portuguesas dos setores metalúrgico, metalomecânico e eletromecânico, o Suriname não deverá ser entendido como um mercado de volume, mas como um mercado de enquadramento estratégico, cuja relevância poderá emergir da integração em cadeias de fornecimento associadas a projetos específicos e da complementaridade com outros mercados da região. A abordagem ao país deverá, assim, privilegiar seletividade, preparação técnica e articulação com parceiros locais, num horizonte de médio prazo.

07

Fontes

- **APA Corporation (2024)**. Suriname – Block 58 Development Update
- **Central Bank of Suriname (Centrale Bank van Suriname)** - Foreign Exchange and Trade Control Framework; Import and Export Regulations
- **CIA World Factbook**. Suriname
- **Comex Stat (MDIC)**. Estatísticas de Comércio Exterior
- **Economist Intelligence Unit (EIU) (2024)**. Suriname: Country Report
- **Economist Intelligence Unit (EIU) (2024)**. Suriname: Country Report – Trade Regime and Business Environment
- **Encyclopaedia Britannica**. Suriname: Geography; Government and Society
- **Euromonitor International (2024)**. Suriname: Country Profile; Demographics and Household Structure
- **Euromonitor International (2024)**. Suriname: Economy, Finance and Trade
- **Euromonitor International (2024)**. Suriname: Economy, Finance and Trade – Business Regulation Overview
- **European Commission**. Access2Markets – Market Access Database: Suriname (tariffs, taxes and import requirements by HS code)
- **Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)**. Country Profile: Suriname
- **Gabinete de Estratégia e Estudos (GEE) (2025)**. Comércio internacional de mercadorias de Portugal com o Suriname. Ministério da Economia
- **Government of Suriname**. Goods Movement Act (Staatsblad No. 58/2003)
- **Government of Suriname**. Negative List Decree (Staatsblad No. 74/2003)
- **Inter-American Development Bank (IDB)**. Suriname – Infrastructure and Public Investment Projects
- **International IDEA (2025)**. Democracy Tracker – Suriname
- **International Monetary Fund (IMF) (2021)**. Extended Arrangement under the Extended Fund Facility for Suriname
- **International Monetary Fund (IMF) (2021–2024)**. Suriname – Extended Fund Facility; Fiscal and Structural Reforms; Country Reports
- **International Trade Centre (ITC)**. Trade Map – Suriname: Trade Indicators and Import Structure
- **Staatsolie Maatschappij Suriname (2024–2025)**. Offshore Development Reports
- **TotalEnergies (2024)**. Final Investment Decision – GranMorgu Project, Block 58
- **U.S. Department of Commerce**. Country Commercial Guide – Suriname Market Overview
- **U.S. Department of Commerce**. Country Commercial Guide – Suriname: Customs Regulations, Import Tariffs and Trade Barriers
- **U.S. Energy Information Administration (EIA)**. Country Analysis Brief – Suriname.
- **UN Comtrade (2024)**. International Trade Statistics – Suriname
- **UNESCO Institute for Statistics (UIS)**. Education and Literacy – Suriname
- **United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)**. ASYCUDA Programme – Customs Automation and Trade Facilitation Systems
- **United Nations World Tourism Organization (UNWTO)**. Tourism Country Profiles – Suriname
- **World Bank (2020–2024)**. Trade Facilitation, Customs and Border Management; Logistics and Trade Indicators
- **World Bank**. Doing Business (legacy indicators): Trading Across Borders – Suriname
- **World Bank**. GDP (current US$); GDP per capita – Suriname
- **World Bank**. Population, total – Suriname; Worldwide Governance Indicators (WGI).
- **World Bank**. Suriname: Country Overview; Trade Indicators
- **World Customs Organization (WCO)**. Harmonized System Explanatory Notes; Customs Valuation Agreement
- **World Trade Organization (WTO).** Trade Policy Review – Suriname; Trade Facilitation Agreement (TFA) notifications and implementation status

aneme
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS METALÚRGICAS E ELECTROMECÂNICAS

Atlantic METAL

Strengthening markets and new Atlantic geographies

COMPETE 2030
PORTUGAL 2030
Cofinanciado pela União Europeia