Comex MT

Sua principal fonte de informações e dados sobre Comércio Exterior em Mato Grosso.

CIN
Centro Internacional de Negócios de Mato Grosso

FIEMT

Expediente

Gustavo Pinto Coelho de Oliveira
Presidente do Sistema Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso

Mauro Santos
Superintendente da Federação das Indústrias no Estado de Mato Grosso

Centro Internacional de Negócios

Lucas Barros Honório Silva
Gerente de Desenvolvimento Industrial | Fiemt

Antônio Lorenzzi
Supervisor do Centro Internacional de Negócios | CIN/Fiemt

Giulia Correa
Estagiária | CIN/Fiemt

Projeto Gráfico

André Marcon de Mesquita
Coordenador de Comunicação e Marketing | Fiemt

Lucas Brust Calheiros
Analista de Publicidade | Fiemt

Assessoria de Imprensa

Eduardo Cardoso
Coordenação de Jornalismo e Comunicação Institucional do Sistema Fiemt

Maria Clara Souza
Jornalista | Comunicação Institucional do Sistema Fiemt

Este resultado traz informações sobre comércio exterior no estado de Mato Grosso, por meio de dados extraídos da plataforma online disponibilizada pela Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) para consulta a dados de comércio exterior, a **ComexStat**. Os dados foram organizados e tratados pela equipe do **Centro Internacional de Negócios de Mato Grosso – CIN – FIEMT.**

Os dados apresentados aqui têm como período de referência o mês anterior ao vigente do ano atual, comparado ao mesmo recorte de tempo do ano anterior, a fim de entender comportamentos e tendências.

As informações contidas neste material poderão ser copiadas, replicadas ou reproduzidas, desde que seja citada a fonte.

FIEMT

Como o CIN-MT pode auxiliar na internacionalização do seu negócio?

A Fiemt, por meio do Centro Internacional de Negócios de Mato Grosso, tem como objetivo apoiar as indústrias mato-grossenses na internacionalização de seus negócios, desde o estágio inicial até as etapas finais do processo, com os seguintes serviços:

Inteligência de Comércio Exterior: elaboração de pesquisas e diagnósticos para que as empresas possam entender o dinamismo dos **mercados e fornecedores internacionais** com os quais pretendem realizar negócios.

Emissão de documentos: a **Fiemt** é a única entidade em MT habilitada para a emissão de **Certificados de Origem** preferencial e não preferencial, além de outros documentos como a **Declaração e o Certificado de Livre Venda**, para exportações e o **Atestado de Não Similaridade**, para importações.

Capacitações e eventos empresariais: por meio de minicursos, treinamentos, seminários, workshops e palestras voltados para o **desenvolvimento empresarial** de competências nos processos e operações de comércio exterior.

Promoção de Negócios: realização e participação de eventos **nacionais e internacionais** diversos formatos como **Feiras e Rodadas de Negócios**, com a finalidade de geração de negócios, de inovação tecnológica, de prospecção de oportunidades e de entendimento das tendências de mercado.

Diplomacia empresarial: promoção de encontros entre **autoridades diplomáticas** dos principais países parceiros comerciais e empresários de Mato Grosso, a fim de estreitar as relações e atrair investimentos.

CIN
Centro Internacional de Negócios de Mato Grosso

FIEMT

Qual é o momento certo para internacionalizar o meu negócio?

Especialista avalia que conhecimento e planejamento são fatores primordiais para tomar essa decisão

Ana Claudia Barbosa
ApexBrasil

Devo internacionalizar o meu negócio? Esse é o questionamento que empresários de todos o país têm feito de forma mais frequente em meio ao cenário econômico atual. A estratégia, baseada em expandir a área geográfica de atuação com vista em explorar novos mercados, é visionária e pode garantir importantes certificações para as empresas brasileiras, dentro e fora do país. No entanto, antes de dar esse importante passo, é necessário buscar informações sobre o mercado com especialistas capacitados.

É nesse contexto que surge a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), entidade que auxilia empresários a promover seus produtos e serviços no exterior, com a finalidade de atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia nacional.

A instituição já qualificou mais de quatro mil empresas de todo o país, além de realizar missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócio e apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais.

Com uma vasta experiência em comunicação nacional e internacional e atuando há 18 anos na ApexBrasil, a especialista Ana Claudia Barbosa avalia que conhecimento e planejamento são fatores primordiais para uma empresa estar apta a internacionalizar o seu negócio.

"É importante planejar a estratégia que a empresa deseja e mobilizar todos os departamentos para a internacionalização do negócio, pois essa é uma decisão que todos precisam estar cientes e não somente uma pessoa", explica.

Para facilitar esse elo da empresa com o mercado internacional, a ApexBrasil desenvolve diversos serviços voltados às empresas. A oficina de competitividade é um dos que mais se destaca por possuir uma grade focada na promoção da cultura exportadora. O curso é realizado em parceria com a Universidade de São Paulo (USP) e proporciona aos participantes uma experiência direcionada a competitividade empresarial em

mercados internacionais, com enfoque em reduzir os riscos durante as negociações.

"Na prática, essas oficinas orientam a empresa sobre como ela deve desenvolver o seu produto, com foco na inovação de sua estrutura produtiva", afirma Ana.

Prospecções de mercado

Além das oficinas, a ApexBrasil disponibiliza estudos de mercado sobre o desenvolvimento econômico dirigido as principais características de produção, como: consumo, regulação e oportunidades para exportação dos setores brasileiros.

Neste universo, segundo a especialista, a melhor forma de conhecer os principais mercados internacionais é por meio de missões prospectivas e feiras internacionais, pois elas proporcionam ao empresário dias de imersão totalmente voltados para a performance do produto no cenário macro.

"Mesmo que ele possua grande atuação dentro do mercado nacional, o cenário se transforma no contexto internacional, pois independentemente do local que a feira é realizada, os participantes estarão em contato direto com diversos compradores, seja da Europa, do Oriente Médio. Dessa forma, o potencial exportador poderá avaliar como o produto dele performa diante de outras peças similares, analisando o preço, a embalagem, os ingredientes, a etiqueta e outras características importantes", afirma.

Com essa avaliação de mercado realizada pelos compradores estrangeiros e formadores de opinião, o empresário brasileiro poderá entender o que de fato é necessário para aperfeiçoar o seu produto. Mas, a especialista alerta que a decisão de internacionalizar o negócio deve ir além da análise de um cenário favorável, visto que é uma estratégia importante que necessita de uma série de justificativas concretas.

"A internacionalização deve fazer parte de estratégia e do negócio da empresa. Para isso, ela precisa diversificar seus riscos, não apenas dependendo do mercado internacional, e sim, direcionando uma parte da sua produção para esse mercado. Ações como essa trarão uma modernização no negócio da empresa, pois ela estará se beneficiando por atuar em um mercado tão exigente e competitivo como o mercado internacional", explica.

Qual mercado propício para investir?

Após a análise do mercado internacional, o próximo questionamento é com relação a qual cenário vale a pena investir. É nesse momento que a atenção deve ser redobrada uma vez que os mercados europeu e americano são os que mais instigam empresários brasileiros a comercializar.

O problema é que esse é um objetivo comum das empresas do mundo inteiro, que desejam se destacar neles. Diante disso, o executivo que aceita esse desafio e adentra nesse mercado passa a competir com empresas já estabelecidas, as famosas "gigantes do mercado".

O desafio é grande, mas se o potencial exportador conseguir adequar o seu produto para que ele seja atrativo o suficiente naquele contexto de venda é possível obter sucesso. "Quando o empresário brasileiro consegue acessar esse mercado ele traz consigo uma grande eficiência e, consequentemente, garante isso para o mercado nacional. Desse modo, ele será mais competitivo também no mercado interno".

Para se tornar um concorrente em potencial é preciso estar em sintonia com preceitos importantes, dentre eles, a ESG (governança ambiental, social e corporativa). Os princípios socialmente responsáveis – como são chamados por alguns empresários – podem ser um diferencial na atuação da empresa brasileira em um cenário global. A especialista afirma que em alguns países houve crescimento no interesse por parte dos consumidores em saber se a empresa adota práticas sustentáveis, inclusive com intenção em pagar mais por esses produtos.

"É importante essa percepção da empresa em relação as boas práticas. Em alguns países, em especial na Europa, é muito comum os consumidores estarem atentos a esses padrões. Inclusive, eles acompanham, buscam entender quais se adaptam aos princípios, pesquisam se a cadeia de fornecedores também possui padrões de sustentabilidade. Ao se deparar com isso notamos que

essa é uma decisão importante e estratégica por parte da empresa".

Mato Grosso no comércio exterior

As empresas do Centro-Oeste ainda possuem pouco interesse no tema exportação, especialmente quando comparadas a outras regiões do Brasil como o Sul e Sudeste. Isso se deve a baixa cultura exportadora que ainda é predominante na região. "Existe uma participação das empresas da região, mas ainda é pequena. Geralmente estão mais ativas nesse assunto as empresas do setor químico e farmacêutico, maquinários agrícolas e agronegócio", explica.

As micro e pequenas empresas têm uma participação cada vez mais sólida como exportadoras, pois, em 2021, cerca de 40% das empresas desses portes realizaram vendas no exterior. Em Mato Grosso, 15,4% das micro e pequenas empresas são exportadoras, com destaque para o setor madeireiro. No caso das médias e grandes empresas, as maiores exportadoras são dos segmentos de soja e cereais.

"As pequenas e médias empresas são muito importante no conjunto da ApexBrasil porque elas precisam desse apoio especial para se estruturar. São vários questionamentos que surgem como por que internacionalizar, quais as vantagens e oportunidades, se deve exportar diretamente ou indiretamente, entre outros. Elas podem ter um produto interessante, mas para chegar a um mercado como o da Ásia, por exemplo, existe uma diferença cultural, distância, regras específicas que precisam ser pensadas. Então, elas podem começar a exportar na América Latina por meio de mercados mais aptos ao produto e estrutura dela", explica.

Para estar adequada ao mercado é necessário o estudo aprofundado sobre o mercado que deseja comercializar. Isso porque as regras variam conforme o local de venda. Além disso, é preciso estar ciente que até fechar o negócio, o exportador precisa demonstrar que está preparado para atuar naquele cenário que possui grandes adversidades.

"Não é da noite para o dia que o negócio é fechado, leva tempo. O comprador conversa com o vendedor, entende melhor o funcionamento da empresa e, muitas vezes, vai fechar o negócio apenas no próximo encontro, pois precisa perceber que o empresário está pronto. Em muitos casos, o retorno demora, mas quando ele vem é muito interessante para o plano de negócio da empresa", finaliza.

Destaques maio 2022

- Os efeitos do conflito militar no continente Europeu – somados aos da pandemia de covid-19 – estão exercendo forte pressão nos mercados, elevando alguns preços a recordes históricos, principalmente de produtos dos quais a Rússia e Ucrânia são importantes fornecedores, como para Adubos e Fertilizantes. Em maio deste ano, o preço médio alcançou US$ 763,95, sendo o maior da série histórica de importação destes produtos por MT. São produtos de extrema relevância para o estado, com participação de 83,78% nas importações, totalizando US$ 474 milhões.

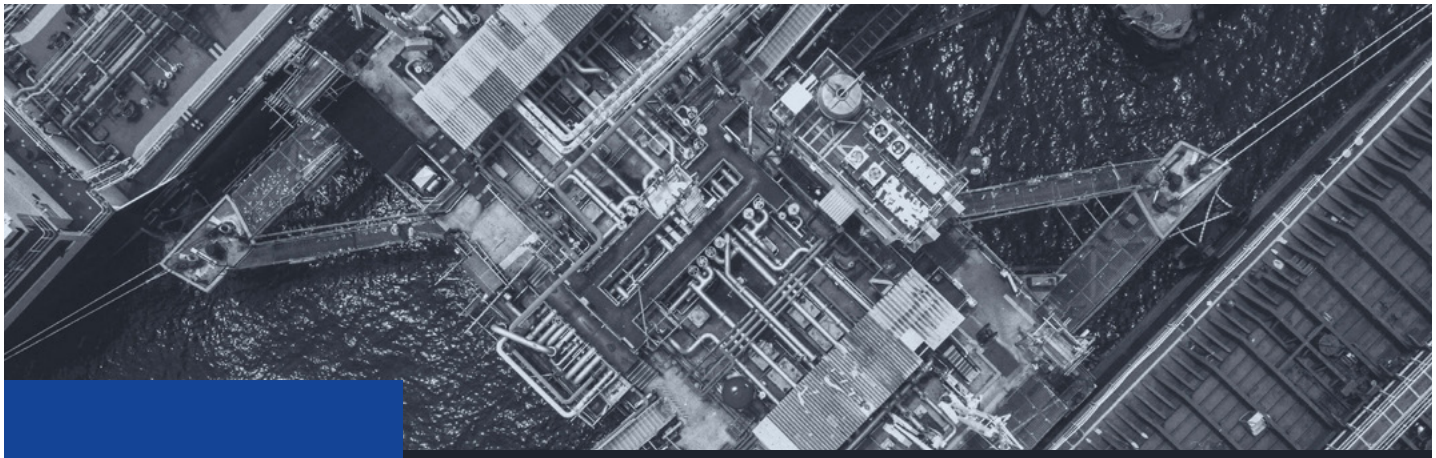
- Em comparação ao mesmo período do ano anterior, a receita das exportações cresceu 29,67%, enquanto o volume total exportado decresceu 4,60%. Essas variações ocorrem sobretudo pela alta dos preços nos mercados de commodities. Este aumento é motivado por uma série de fatores, como a elevação dos custos de insumos agrícolas, que eleva os custos de produção de produtos agrícolas, como a soja e a carne bovina, principais produtos agrícolas exportados pelo estado.

- Com o terceiro melhor resultado mensal do ano e da série histórica, Mato Grosso exportou cerca de US$ 3,5 bilhões. Este montante foi um dos impulsionadores do saldo da balança comercial do estado, o qual ocupa a 1ª posição no ranking nacional pelo quarto mês consecutivo.

- Por setor de atividade, a Indústria de Transformação obteve destaque apresentando um crescimento de 38,97% no volume total exportado (866 mi/t), e um aumento de 87,02% na receita (US$ 862 mi) em relação ao mesmo período do ano anterior. Enquanto isso, a Indústria Extrativa e a Agropecuária apresentaram quedas de -52,03% e -11,31%, respectivamente.

- O DDG, coproduto da indústria de etanol de milho e importante insumo na nutrição animal por conta de seu elevado teor de proteína bruta, com a expansão do mercado de etanol de milho em Mato Grosso, ganha espaço na pauta exportadora do estado. Foram exportados aproximadamente US$ 10,13 milhões para os países do médio oriente, Arábia Saudita, Emirados Árabes Unidos e Omã somente em maio de 2022.

- As exportações do ouro mato-grossense apresentaram um crescimento de 1.344,60% em comparação ao mesmo período do ano anterior. Foram mais de US$ 53 milhões exportados em maio de 2022, colocando o estado na 1ª posição das exportações de ouro no mês e na 2ª posição no acumulado do ano a nível nacional. A Índia foi o principal destino das exportações, (US$ 47,8 mi), e também o país a pagar o maior preço médio pelo ouro (US$ 54.554,00/kg). Mato Grosso tem potencial mineral, com reservas de ouro de volume considerável pelo estado e tem aumentado sua participação no setor, a caminho de se estabelecer como uma potência mineral nacional.



Visão Geral

Comparativo de exportação de Mato Grosso, Centro-Oeste e Brasil entre os meses de maio/2021 e maio/2022

	Exportações | MIL US$ FOB		Variação
Mato Grosso	US$ 2.662.039	2021	29,67%
	US$ 3.451.972	2022	
Centro-Oeste	US$ 4.599.186	2021	22,16%
	US$ 5.618.200	2022	
Brasil	US$ 26.183.334	2021	13,23%
	US$ 29.647.673	2022	

Participação mato-grossense nas exportações brasileiras

10,17%	2021
11,64%	2022

1,48%

Quantidade de itens diferentes exportados

101	2021
98	2022

-2,97%

Mato Grosso exportou

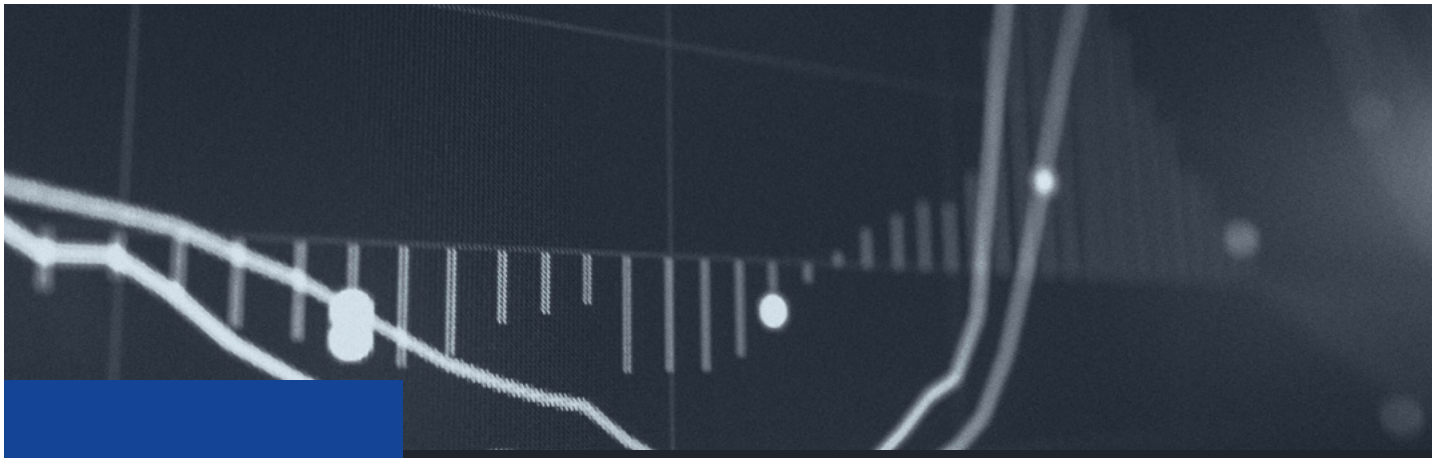
5.223.331 TON	2021
4.982.806 TON	2022

-4,60%

Mato Grosso exportou para

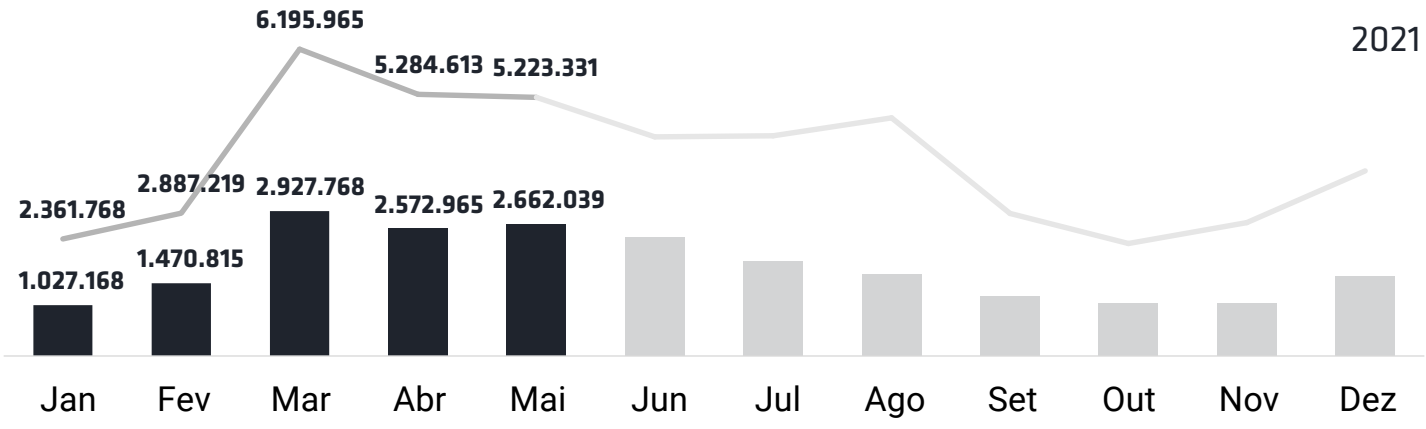
101	Países	2021
92	Países	2022

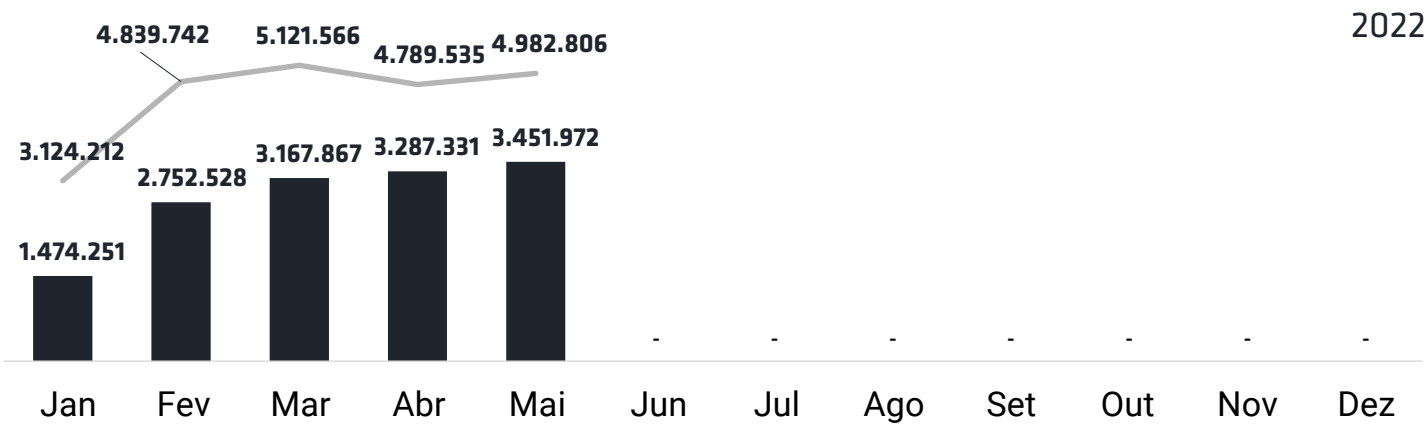
-8,91%



Visão Geral

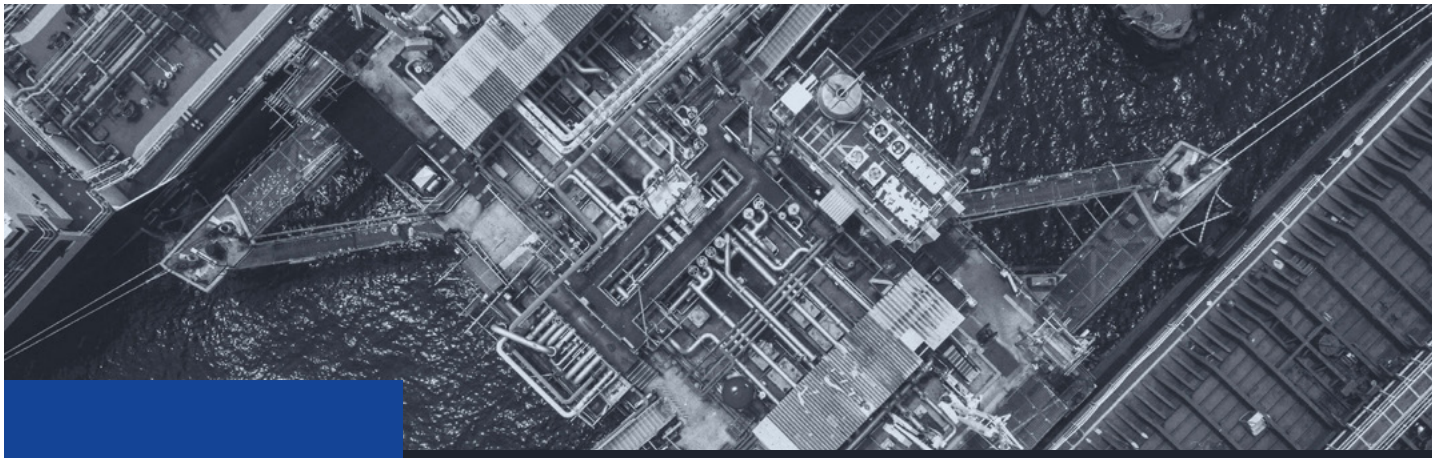
Comparativo de exportações mensais no acumulado do ano





Toneladas

MIL US$ FOB



Visão Geral

Comparativo de importação de Mato Grosso, Centro-Oeste e Brasil entre os meses de maio/2021 e maio/2022

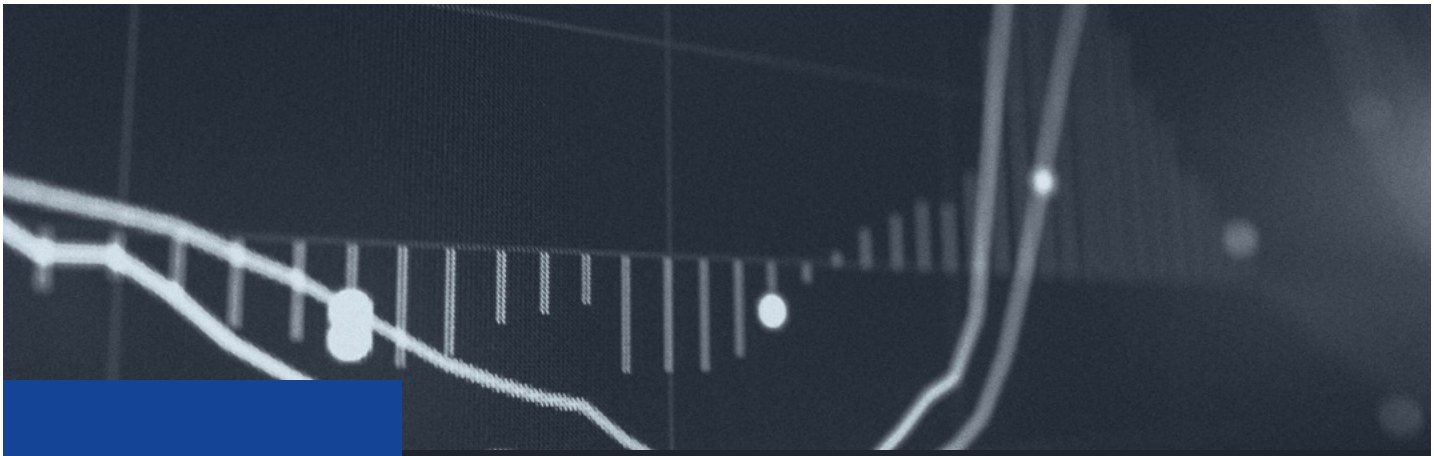
	Importações | MIL US$ FOB		Variação
Mato Grosso	US$ 120.066	2021	373,99%
	US$ 569.101	2022	
Centro-Oeste	US$ 825.054	2021	101,34%
	US$ 1.661.151	2022	
Brasil	US$ 17.664.632	2021	179,74%
	US$ 49.414.426	2022	

Participação mato-grossense nas importações brasileiras		
0,68%	2021	0,47%
1,15%	2022	

Quantidade de itens diferentes importados		
395	2021	-13,16%
343	2022	

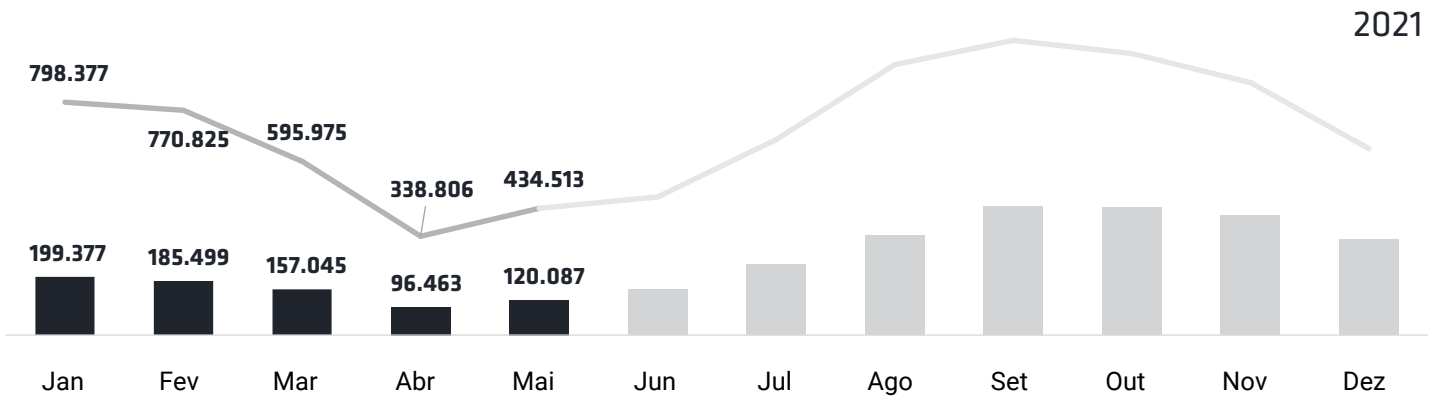
Mato Grosso importou		
434.513 TON	2021	59,33%
692.293 TON	2022	

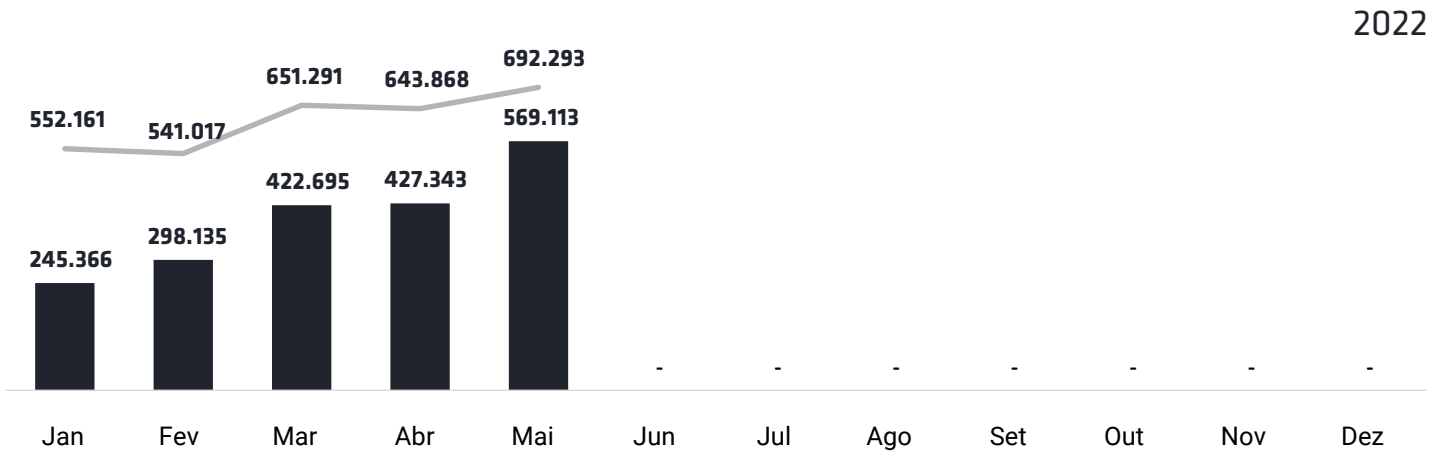
Mato Grosso importou de		
43 Países	2021	13,95%
49 Países	2022	

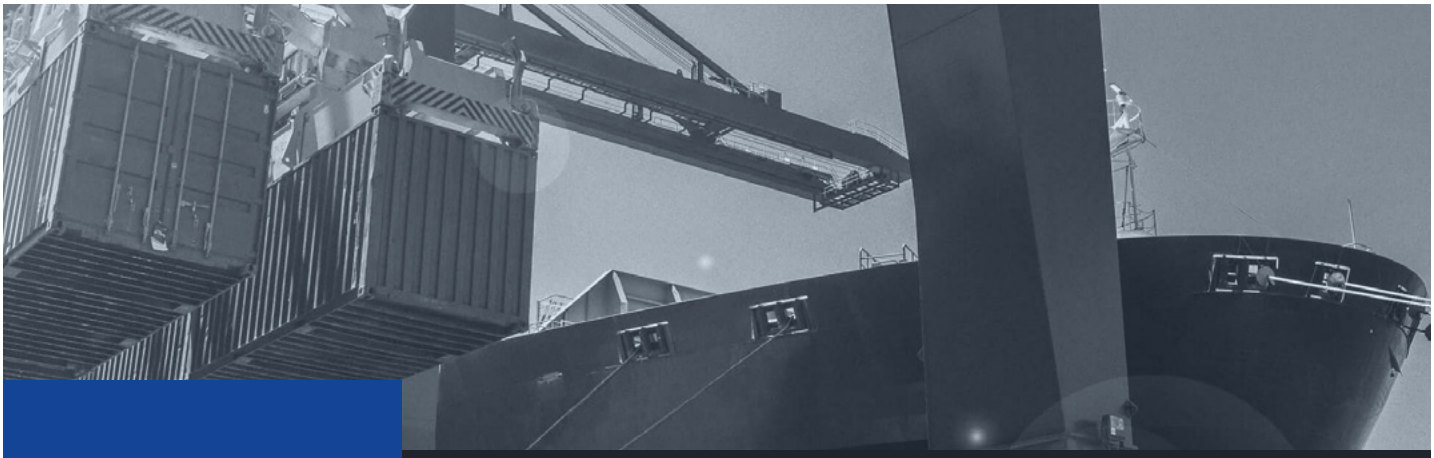


Visão Geral

Comparativo de importações mensais no acumulado do ano





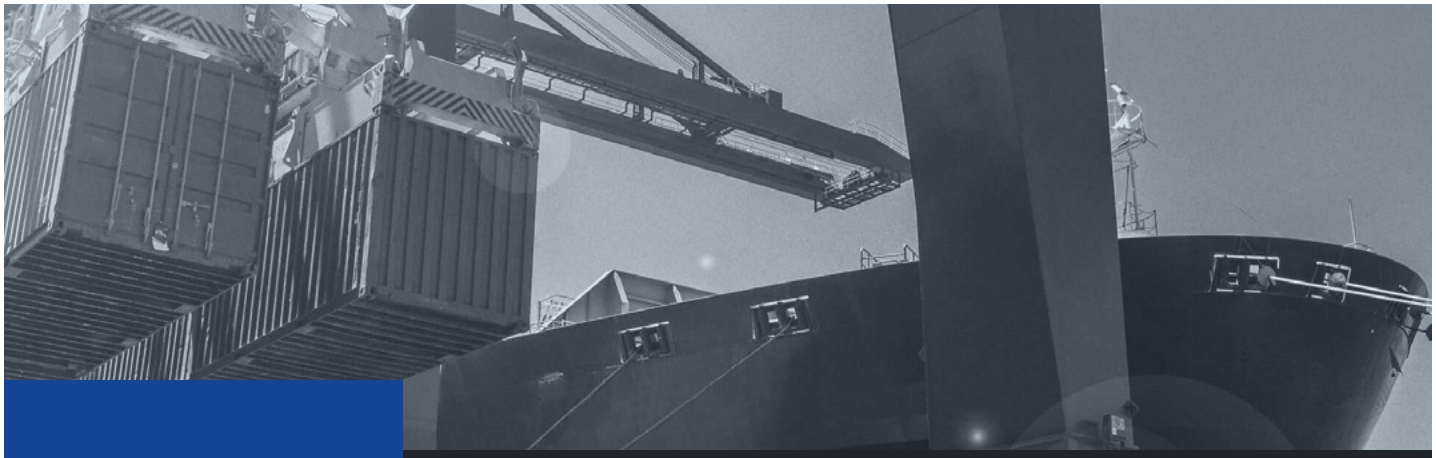


Exportações

Comparativo dos principais produtos exportados por Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Mil US$ FOB

				Participação	Variação
	Complexo Soja		**US$ 2.875.847**	**83,34%**	**24,83%**
	68,18%	*Soja in natura*	US$ 2.352.633		
	11,69%	*Resíduos do óleo de soja*	US$ 403.327		
	3,32%	*Óleo de soja, em bruto*	US$ 114.694		
	0,15%	*Óleo de soja, refinado*	US$ 5.193		
	Proteína animal		**US$ 235.304**	**6,82%**	**62,17%**
	6,27%	*Carne bovina*	US$ 216.430		
	0,40%	*Carne de aves*	US$ 13.735		
	0,08%	*Carne suína*	US$ 2.667		
	0,07%	*Miudezas de animais*	US$ 2.473		
	Complexo Algodão		**US$ 142.637**	**4,13%**	**-12,61%**
	4,08%	*Algodão*	US$ 140.639		
	0,05%	*Línter de algodão*	US$ 1.656		
	0,01%	*Desperdícios do algodão*	US$ 342		
	Complexo Milho		**US$ 90.566**	**2,62%**	**7187,98%**
	2,32%	*Milho, em grão*	US$ 80.199		
	0,01%	*Óleo de milho, em bruto*	US$ 218		
	0,29%	*DDG*	US$ 10.134		
	0,00%	*Milho, exceto em grão*	US$ 14		
	Pedras preciosas		**US$ 67.697**	**1,96%**	**262,63%**
	1,96%	*Ouro*	US$ 67.523		
	0,00%	*Diamante*	US$ 154		
	0,00%	*Outras pedras preciosas*	US$ 20		



Exportações

Comparativo dos principais produtos exportados por Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Mil US$ FOB

				Participação	Variação
	Complexo Madeira		**US$ 18.333**	**0,53%**	**31,77%**
	0,45%	*Madeira Beneficiada*	US$ 15.399		
	0,07%	*Madeira serrada*	US$ 2.387		
	0,02%	*Madeira em bruto*	US$ 548		
	0,00%	*Folhas compensadas*	US$ -		
	Gelatinas		**US$ 4.409**	**0,13%**	**313,78%**
	Grãos beneficiados		**US$ 4.096**	**0,12%**	**-7,69%**
	0,07%	*Gergelim*	US$ 2.462		
	0,04%	*Feijões*	US$ 1.514		
	0,00%	*Arroz*	US$ 119		
	Açúcar		**US$ 3.073**	**0,09%**	**37,35%**
	0,09%	*Açúcar de cana*	US$ 2.977		
	0,00%	*Açúcar refinado*	US$ 96		
	Glicerol em bruto		**US$ 1.963**	**0,06%**	**27,84%**

Sua empresa usufrui das tendências e comportamentos do comércio exterior?

O CIN disponibilizou **4 BIs** exclusivos gratuitamente para você. Com dados e insights sobre os principais setores exportadores de MT, tudo em **dashboards** que contam histórias e auxiliam a entender as mudanças econômicas do estado!

Clique e tenha insights e dados agora

CIN
Centro Internacional de Negócios de Mato Grosso

FIEMT

Exportações

Comparativo dos principais destinos de exportações de Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

China

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	1.198.488	1.903.123	629,75	34,03%	-4,06%	86,82%
Carne bovina	157.514	21.770	7235,29	147,35%	72,03%	11,41%
Óleo de soja, em bruto	12.966	7.369	1759,49	-47,16%	-64,61%	0,94%
Algodão	6.320	2.741	2305,70	-78,91%	-84,91%	0,46%
Glicerol em bruto	1.676	1.941	863,61	21,51%	-49,49%	0,12%

Países Baixos (Holanda)

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	246.359	392.945	626,96	65,90%	-0,02%	87,27%
Resíduos da extração do óleo de soja	32.339	60.925	530,80	192,55%	134,38%	11,46%
Carne bovina	3.412	340	10039,10	19,58%	-20,46%	1,21%
Madeira Beneficiada	151	78	1940,65	-58,44%	-75,39%	0,05%
Gordura animal	46	28	1653,52	34,11%	0,98%	0,02%

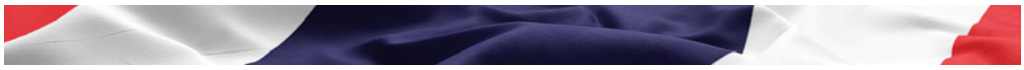
Exportações

Comparativo dos principais destinos de exportações de Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Argélia

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	132.989	228.125	582,96	283,62%	209,53%	82,47%
Óleo de soja, em bruto	27.360	17.100	1600,00	1837,00%	1541,90%	16,97%
Algodão	905	327	2772,28			0,56%

Tailândia



Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Resíduos da extração do óleo de soja	92.452	176.624	523,44	-15,26%	-30,02%	69,00%
Soja in natura	40.704	72.915	558,23	-55,89%	-65,08%	30,38%
Algodão	837	490	1706,99	-50,92%	-53,92%	0,62%

Exportações

Comparativo dos principais destinos de exportações de Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Vietnã

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Resíduos da extração do óleo de soja	60.787	119.196	509,98	71,64%	49,09%	50,95%
Soja in natura	34.784	51.308	677,94	15,28%	-11,56%	29,15%
Algodão	22.623	9.800	2308,54	-43,37%	-56,66%	18,96%
Carne suína	401	135	2975,70			0,34%
Madeira em bruto	363	495	734,98	51,34%	-15,08%	0,30%

Índia

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Óleo de soja, em bruto	59.240	34.232	1730,52	933,56%	656,75%	51,63%
Ouro	47.898	1	54.553.882	847,17%	805,15%	41,75%
Algodão	6.047	2.771	2182,52	566,40%	397,87%	5,27%
Madeira serrada	972	1.918	506,54	-7,30%	-12,87%	0,85%
Feijões	409	745	548,30	193,57%	284,21%	0,36%

Exportações

Comparativo dos principais destinos de exportações de Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Indonésia

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Resíduos da extração do óleo de soja	91.548	169.260	540,87	270,29%	201,91%	81,94%
Algodão	17.731	9.041	1961,25	17,09%	4,67%	15,87%
Carne bovina	2.313	469	4928,03			2,07%
Lecitinas	135	107	1257,61	72,32%	-15,07%	0,12%

Bangladesh

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	53.571	82.266	651,19	107,17%	6,19%	50,34%
Algodão	39.960	16.362	2442,31	178,81%	96,84%	37,55%
Óleo de soja, em bruto	11.071	6.300	1757,37	161,06%	107,36%	10,40%
Resíduos da extração do óleo de soja	1.439	3.000	479,83	-4,12%	2,94%	1,35%
Desperdícios do algodão	342	359	952,44	190,90%	63,36%	0,32%

Exportações

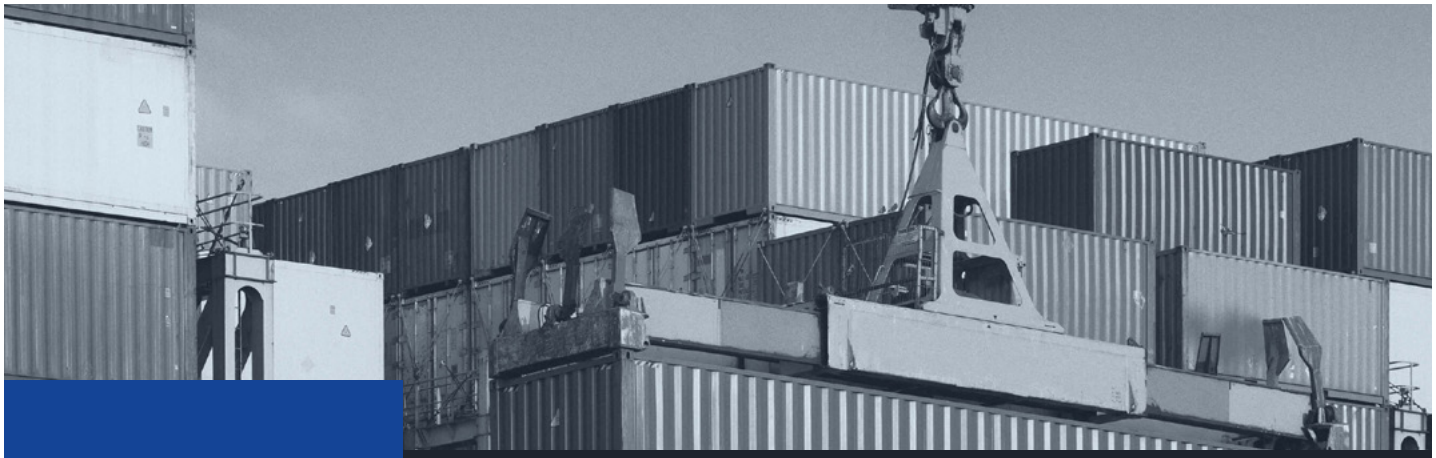
Comparativo dos principais destinos de exportações de Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Irã

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	50.704	80.902	626,73			47,90%
Milho, em grão	46.297	125.249	369,63	31308,78%	48072,85%	43,73%
Resíduos da extração do óleo de soja	7.779	14.084	552,33	85,49%	55,22%	7,35%
Carne bovina	1.083	278	3896,44	-78,25%	-74,97%	1,02%

Espanha

Produto	Mil US$ FOB	Volume em Tons	Preço médio (US$/Tons)	Δ US$ FOB	Δ Volume	Part. US$ FOB
Soja in natura	85.911	133.771	642,23	-48,99%	-60,28%	83,78%
Resíduos da extração do óleo de soja	8.664	15.427	561,64			8,45%
Milho, em grão	6.332	17.664	358,45			6,17%
Carne bovina	1.484	195	7628,65	39,47%	3,90%	1,45%
Madeira Beneficiada	54	25	2129,53	-59,99%	-79,03%	0,05%

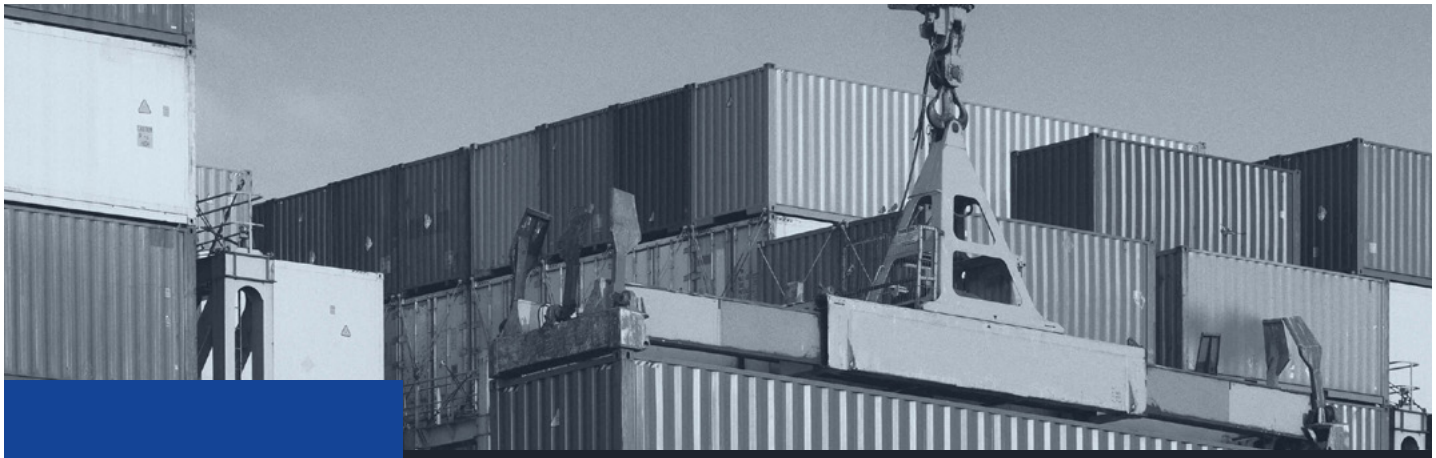


Importações

Comparativo dos principais produtos importados por Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Mil US$ FOB

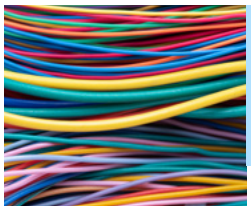
			Participação	Variação
	Adubos e Fertilizantes	**US$ 474.031**	**83,78%**	**432,32%**
	46,09% *Potássicos*	US$ 260.797		
	32,80% *Fosfatados*	US$ 185.571		
	2,55% *Nitrogenados*	US$ 14.410		
	2,34% *Outros*	US$ 13.253		
	Produtos químicos	**US$ 50.298**	**8,89%**	**519,50%**
	8,05% *Inseticidas e fungicidas*	US$ 45.524		
	0,24% *Outros químicos*	US$ 1.353		
	0,20% *Químicos inorgânicos*	US$ 1.114		
	0,16% *Químicos orgânicos*	US$ 886		
	0,15% *Álcoois*	US$ 826		
	0,10% *Ácidos*	US$ 584		
	Máquinas	**US$ 17.907**	**3,16%**	**166506,45%**
	2,30% *Agrícolas*	US$ 12.991		
	0,36% *Construção ou mineração*	US$ 2.022		
	0,21% *Partes de máquinas*	US$ 1.212		
	0,30% *Outras máquinas*	US$ 1.682		
	Combustíveis minerais, óleos e ceras	**US$ 5.474**	**0,97%**	**39,85%**
	0,97% *Gás natural*	US$ 5.474		
	Veículos aéros	**US$ 5.450**	**0,96%**	**68,79%**
	0,95% *De peso inferior a 7.kg*	US$ 5.395		
	0,01% *Peças para veículos aéreos*	US$ 55		



Importações

Comparativo dos principais produtos importados por Mato Grosso entre os meses de maio/2021 e maio/2022

Mil US$ FOB

			Participação	Variação
	Aparelhos de telefonia	**US$ 4.384**	**0,77%**	**2838,46%**
0,77%	*Centrais de sistema (trunking)*	US$ 4.384		
	Instrumentos de medição	**US$ 2.747**	**0,49%**	**1190,51%**
0,48%	*Outros instrumentos*	US$ 2.738		
0,00%	*Termostatos*	US$ 4		
0,00%	*Termômetros*	US$ 3		
0,00%	*Velocímetros*	US$ 1		
	Pneus	**US$ 1.114**	**0,20%**	**29,35%**
	**Fios e cabos condutores**	**US$ 1.046**	**0,18%**	**50,83%**
	Equipamentos hospitalares	**US$ 677**	**0,12%**	**1200,06%**

SistemaFIEMT sistemafiemt 65 3611 1695

Avenida Historiador Rubens de Mendonça, 4193 - Centro Político Administrativo
Cuiabá/MT - CEP 78049-940 | E-mail.: cin@fiemt.ind.br