

NOTA EDITORIAL

Estamos a escassos dias da realização do Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (PLP's), que terá lugar em Maputo de 18 a 20 do corrente mês (Abril).

Trata-se de um evento de grande realce nas relações comerciais entre os PLP's e a China. A importância a que nos referimos ajuda a justificar as razões pelas quais dedicamos grande parte do nosso espaço a estas matérias.

A propósito, a presente edição abre com uma notícia que ilustra as vantagens da realização do encontro na capital moçambicana, que é a possibilidade de expor os produtos **"Made in Mozambique"**, segundo o raciocínio do Presidente do Conselho Geral e de Administração (PCA) do IPEX.

A segunda página, reservada a entrevistas e reportagens, traz uma visão geral sobre as exportações de Moçambique para Portugal em 2006, exportações que registaram uma queda neste período.

A seguir, dispomos, para a sua leitura, de informação relativa as feiras (nacionais e internacionais) oficiais que Moçambique, através do IPEX, irá participar. Trata-se de uma informação útil que o empresariado deve devotamente tomar em conta.

Outra informação desta secção refere-se às exportações do açúcar durante a campanha 2006/07.

Por fim, temos à vossa disposição notícias de índole internacional e potenciais mercados para os nossos produtos. Boa leitura! (IPEXinfo)

ENCONTRO SINO-PLP's: uma oportunidade para o "Made in Mozambique"

O Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa (PLP's), que tem lugar em Maputo de 18 a 20 deste mês de Abril, é mais uma oportunidade para que os produtos **"Made in Mozambique"** possam conhecer uma maior promoção.

Esta é a percepção do Presidente do Conselho Geral e de Administração (PCA) do IPEX, João Macaringue, exteriorizada durante um encontro com os órgãos de comunicação social a propósito deste evento.

De acordo com Macaringue, respondendo a um pergunta de jornalistas sobre a vantagem que Moçambique tirará por realizar o encontro, está mais do que evidente que muitos produtores nacionais terão facilidades para expor diante dos presentes dos países participantes o que de melhor o país tem para oferecer.

"Evidentemente que, o encontro tendo lugar no país, os produtores nacionais terão a oportunidade de expor as suas potencialidades e fazer intercâmbio com empresários de outros países" – referiu Macaringue.

O encontro é uma iniciativa do governo chinês que pretende potenciar as relações comerciais entre aquele país e os países de Língua Portuguesa, usando o território de Macau como plataforma.

Farão parte do encontro cerca de 400 participantes, de entre moçambicanos, brasileiros, portugueses, guineenses, chineses, macaenses, são-tomenses, angolanos e timorenses.

O fórum, que foi criado em Macau no ano de 2003, já conheceu dois encontros. O primeiro, em 2005, teve lugar em Angola e o segundo, em 2006, em Portugal.

Questionado sobre o estágio das relações entre os integrantes do fórum, Macaringue disse que a nível dos PLP's a balança pesa a favor de Portugal.

Quanto a Moçambique e China, o PCA do IPEX referiu que a tendência é de melhorar, embora a balança esteja a favor da China.

As novas directrizes indicam que Moçambique passará de 142 para 400, o leque de produtos exportados para aquele mercado do continente asiático com tratamento preferencial. (IPEXinfo)

Destaque:

*Reduzem
exportações
moçambicanas
para Portugal -
página 2*

Para Portugal

Exportações moçambicanas decrescem

As exportações moçambicanas para Portugal registaram uma redução no valor de três milhões de euros no ano transacto (2006), altura em que estas atingiram 28,7 milhões de euros contra 31,7 milhões de euros alcançados em 2005. Este valor, segundo fontes do ICEP, citando dados do Instituto Nacional de Estatística de Portugal, resulta da exportação de algodão, tabaco, crustáceos, entre outros produtos.

Desde o início da década as exportações nacionais cresceram consideravelmente, como resultado do início da laboração da Mozal em 2001, fundição que gera 62 por cento do montante total gerado pela indústria transformadora; e da exploração, a partir de 2004, de gás natural para a África do Sul.

Em 2006, Portugal exportou para Moçambique produtos num valor de 73,7 milhões de euros, montante que representa um acréscimo de 13,9 por cento, sendo que no ano anterior já se tinha registado um aumento de 17,8 por cento.

Nos últimos anos e, mais concretamente em 2006, Portugal desempenhou um papel importante na construção de infra-estruturas, tendo sido atribuídos a empresas portuguesas importantes contratos para construção de pontes, incluindo a emblemática ponte sobre o Zambeze, estradas, electrificação, construção de escolas, casas de professores, hospitais e centros de saúde.

Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística de Portugal, a Balança Comercial entre Portugal e Moçambique é claramente favorável a Portugal.

Figuram na lista das exportações portuguesas as **“Máquinas, aparelhos e material eléctrico”**, produtos cujas vendas atingiram 10,4 milhões de euros, montante equivalente a 14,2 por cento das vendas. Incluídos neste grupo estão fios e outros condutores, isolados para usos eléctricos; cabos de fibras ópticas, transformadores eléctricos, conversores, bobinas de reactância e auto-indução.

Além disso, nos produtos portugueses incluem-se quadros, painéis e outros suportes, aparelhos eléctricos para telefonia ou telegrafia, aparelhos para interrupção, seccionamento e protecção, para tensão, aquecedores eléctricos para água e aquecimento de ambiente, para além de discos, fitas e outros semelhantes, gravados, moldes/matrizas galvanicos, etc..

Através de concursos internacionais lançados, em 2003 e 2004, para a concepção e produção de livros para o ensino básico, Portugal ficou responsável pela produção de uma parte dos livros a serem utilizados pelos alunos moçambicanos.

Em terceiro lugar estão **“Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos”** com 4,8 milhões de euros, equivalentes a 6,5 por cento das vendas. Este grupo inclui buldozer's, angledozer's, niveladoras, raspo-transportadoras e pás mecânicas, refrigeradores e congeladores, máquinas e aparelhos para ar condicionado, máquinas automáticas para processamento de dados e leitores magnéticos, máquinas para fabrico industrial de alimentos ou bebidas, torneiras e válvulas para canalizações, caldeiras e reservatórios.

A exportação de **“Bebidas”**, incluindo águas e bebidas alcoólicas, têm vindo a apresentar uma evolução muito favorável e nos últimos anos quase triplicou. Em 2006 as vendas atingiram 3,6 milhões de euros, correspondentes a 4,9 por cento do total exportado. Os vinhos ocuparam, assim, o 4º lugar na exportação de Portugal para este mercado.

Os **“Medicamentos”**, com algumas pequenas variações ao longo dos anos, tiveram um excelente desempenho em 2006, atingindo um valor de vendas de 3 milhões Euros, correspondentes a 4,1 por cento das exportações. Relativamente a 2005, o aumento nas vendas cifrou-se em 57 por cento.

As **“obras de ferro fundido, ferro ou aço”** aparecem no grupo dos principais produtos exportados, com 2,9 milhões de euros, correspondentes a 4,0 por cento das vendas. Aqui distinguem-se construções e suas partes (elementos para pontes, torres e pórticos, portas e janelas, material para andaimes) bem como cordas e cabos não isolados para usos eléctricos.

Os **“Veículos automóveis, tractores e outros veículos terrestres”** surgem em 7º lugar, com 2,2 milhões de euros, correspondentes a 3,0 por cento das vendas. Nesta posição estão incluídos veículos automóveis para transporte de mercadoria e suas partes bem como reboques e semi-reboques.

Com 1,8 milhões de euros, equivalente a 2,4 por cento das vendas, estão **“Mobiliário e aparelhos de iluminação, incluindo projectores”**.

Refira-se que o mobiliário e candeeiros portugueses têm granjeado prestígio neste mercado pela qualidade que apresentam. Quanto aos candeeiros de iluminação, a sua venda está ligada à electrificação do país. Nesta fase de desenvolvimento económico, uma parte das importações de Moçambique está, de certa forma, ligada ao investimento público e desenvolvimento do país.

Refira-se que uma percentagem apreciável das vendas de Portugal para Moçambique resulta de fornecimentos através de concursos públicos internacionais. (IPEXinfo)



IPEX organiza 12 feiras internacionais e nacionais

O Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX) vai organizar, de Abril a Outubro de 2007, a participação oficial de empresas moçambicanas em 12 feiras, das quais três são nacionais e as restantes internacionais.

Segundo os Serviços de Feiras e Exposições do IPEX, a primeira exposição, a ter lugar em Abril, será a Feira Internacional do Zimbabwe, na cidade de Bulawayo, de 24 a 28 do mesmo mês. No mês seguinte, entre os dias 18 a 27, realiza-se à a Feira Internacional do Malawi, na cidade de Blantyre.

Ainda no mês de Maio, pela primeira vez este ano, as empresas moçambicanas especializadas no ramo de madeiras participarão, nos dias 9 a 12, na Feira Internacional da Alemanha, na cidade da Colónia.

Em Junho, já nos dias 28 a 7 de Julho, as atenções estarão viradas para a Feira Internacional da Tanzânia, a realizar-se na cidade de Dar-Es- Salaam, no mesmo período em que estará a decorrer a Feira Internacional da Zâmbia, na cidade de Ndola. Este evento vai acontecer nos dias 27 a 7 de Julho.

A nível doméstico, depois da participação em certames internacionais, os expositores moçambicanos terão oportunidade de expor no maior evento nacional, a Feira Internacional de Maputo – FACIM – que terá lugar entre os dias 27 de Agosto a 2 de Setembro, seguida da Feira de Chimoio, isso de 20 a 29 de Outubro. Ainda a nível interno, no mês de Outubro realiza-se a Feira de Nampula.

Depois da realização das feiras domésticas, as atenções estarão viradas para a Feira Internacional de SAITEX, na cidade de Joanesburgo, África do Sul. Ainda neste mês está programada a Feira e Missão Empresarial de Macau, que vão decorrer simultaneamente nos dias 18 a 21 deste mês. Neste mês está ainda agendada a Feira Internacional do Quénia, na cidade de Nairobi.

Porque o mês de Outubro está rico em eventos, está, igualmente, programada a Feira Internacional do Japão, a ter lugar na cidade de Tóquio.

Para além de feiras, estão agendadas também missões comerciais que terão lugar durante a realização das feiras no Brasil (no Brasil numa data ainda por indicar) e na Índia no mês de Novembro. O IPEX convida as empresas interessadas a participar nestes eventos a contactá-lo na sua sede ou através das suas delegações regionais. (*IPEXinfo*)

Exportações de açúcar aumentam 71 por cento em 2006

As exportações nacionais de açúcar durante o ano passado totalizaram perto de 64.6 milhões de dólares, contra cerca de 37.7 milhões USD de 2005, o equivalente a um crescimento na ordem de 71 por cento. Segundo dados do Centro de Promoção da Agricultura Comercial (CEPAGRI), a receita resultou da exportação de 170.311 toneladas, uma cifra jamais vista desde o ano de 1973, altura que operavam no país seis unidades fabris.

De acordo com dados do Centro de Promoção de Agricultura Comercial (CEPAGRI), os 64.6 milhões de dólares foram resultado da exportação de 170.311 toneladas de açúcar amarelo para o mercado da União Europeia (EU) no âmbito do protocolo ACP/EU, Iniciativa EBA (Everythings But Arms – Tudo Menos Armas), Quota Complementar (QC) dos Estados Unidos da América (EUA) e para o mercado livre.

Em termos quantitativos, o relatório do CEPAGRI salienta ter havido uma subida em 82.460 toneladas, o correspondente a um crescimento em cerca de 94 por cento face a 2005.

Por outro lado, as 170.311 toneladas exportadas em 2006 são um marco histórico no sector açucareiro nacional, dado que se trata do mais alto nível jamais atingido desde o longínquo ano de 1973, ano em que funcionavam no país seis unidades industriais do ramo.

Este incremento nas vendas externas é justificado por dois aspectos: o facto de ter havido solicitações adicionais destinadas aos mercados preferenciais e, segundo, os preços atractivos que caracterizavam o mercado internacional livre (que normalmente pratica preços baixos), o que incentivou os exportadores a colocar grandes quantidades do produto.

Em termos de destinos, o CEPAGRI lembra que parte significativa do açúcar foi para o mercado internacional livre (100 mil toneladas). Nos mercados preferenciais destaque vai para os EUA (25.658 toneladas), o âmbito da iniciativa EBA da EU (30 mil toneladas).

No âmbito do Protocolo de Açúcar ACP/EU foram exportadas 13.707 toneladas. Enquanto no concernente à QC, das 11.570 toneladas que correspondem à quota atribuída à Moçambique no âmbito do Protocolo de Açúcar EU/ACP, apenas foram exportadas 1.366 toneladas.

Quanto a SACU, está disponível uma quota de 16.345 toneladas no âmbito do Protocolo da SADC, que deveriam ser exportadas neste trimestre (até Março findo).

Pese embora o volume (em quantidades) tenha crescido 94 por cento face a 2005, as receitas apenas cresceram 71 por cento.

A propósito disso o CEPAGRI justifica que a entrada em vigor da nova política da EU, em Julho de 2006, reduziu os preços do produto. Além disso, a venda de maiores quantidades no mercado internacional livre, onde os preços são baixos (embora actualmente atractivos) ditou a situação.

Por força disso, o preço médio ponderado de exportações em 2006 situou-se em 383 USD/tonelada, valor inferior ao de 2005.

Fazendo uma comparação com as importações, o CEPAGRI anuncia uma redução de 72 por cento. Ou seja, durante o ano foram reportadas importações de cerca de 3.300 toneladas valorizadas em 1.6 milhões CIF, que resultaram numa receita de 4.6 milhões de meticais para o Estado. (*IPEXinfo*)



NOTÍCIAS DO MUNDO

Exportações lusas abrandaram

Os dados do comércio internacional revelam, em Janeiro, um abrandamento no valor das importações e no das exportações, **“mais intenso no segundo caso mas mantendo um crescimento claramente superior ao das importações”**, noticia o Diário Digital citando uma síntese económica de conjuntura pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) português em Março.

Apesar do abrandamento observado nas trocas comerciais no início do ano, as indicações mais recentes sobre a envolvente externa **“apresentam-se globalmente favoráveis**, refere a fonte.

No plano interno, em Fevereiro, o indicador de clima económico **“interrompeu o movimento descendente dos dois meses anteriores”**. Por seu lado, o indicador de actividade económica melhorou, segundo informação para Janeiro, **“mais do que compensando o recuo do mês anterior”**.

O indicador de consumo privado **“desacelerou em Janeiro, agravando-se fortemente o consumo duradouro enquanto o consumo corrente estabilizou, e a informação disponível para Fevereiro mantém o cenário desfavorável”**.

O indicador de investimento **“continuou a deteriorar-se em Janeiro”**, porém a informação existente para alguns indicadores parcelares no mês passado **“já aponta para uma evolução mais favorável”**, refere a mesma fonte. (IPEXinfo)

CARO EMPRESÁRIO,

PARTICIPE NO “ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS PARA A COOPERAÇÃO ECONÓMICA E COMERCIAL ENTRE A CHINA E OS PAÍSES DA LÍNGUA PORTUGUESA”.

DATA: 18 A 20 DE ABRIL DE 2007

LOCAL: CENTRO INTERNACIONAL DE CONFERÊNCIAS JOAQUIM CHISSANO

ORGANIZAÇÃO: IPEX – INSTITUTO PARA A PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

INSCRIÇÕES: ABERTAS NO IPEX, SUAS DELEGAÇÕES REGIONAIS, CTA, CPI OU ATRAVÉS DO WEBSITE WWW.IPEX.GOV.MZ

MERCADOS

PLANTAS MEDICINAIS

1. Natural Medicinal Services cc

P.O. Box 33704
Jeppeshtown – 2043
Tel: 27-11-6242717
Fax: 27-11-6242340
E-mail: naturalmed@mweb.co.za
Website: www.naturalmed.co.za

Africa do Sul

(Pretende importar ervas medicinais)

2. Global of Medicinal Plants

Ajman Free Zone
Ajman – 111
Tel: 971-6-4474744
Fax: 971-6-4474748

Emiratos Arabes Unido

SUCATA

1. Hansa Traders

Lohagarh Street, Amroha Gate
Moradabad – 244 001
Uttar Pradesh
Tel: 91-591-2313267/2452721
Fax: 91-591-2313267
Cel: 91-591-3106100
E-mail: hansatrad1@rediffmail.com
E-mail: seemambd28@rediffmail.com

India

(Pretende importar sucata de metal)

2. RNB Metals

Bajaj House, Rani Bazar, Bikaner
334001 – Rajasthan
Tel: 91-151-2523844/2547874
Fax: 91-151-2204820
E-mail: zipcn155@nda.vsnl.net.in
E-mail: rnbgap@datainfosys.net

India

(Pretende importar sucata de metal)

PRODUTOS DO MAR

1. Lusamerica Foods, Inc.

J. Randall Toch, Esq.
Chief Financial Officer & General Counsel
16480 – Railroad Avenue
Morgan Hill, CA 95037
Tel: 408-778-7200
Tel: 408-489-6545
Fax: 408-778-4850
E-mail: randyt@lusamericafish.com
Website: www.lusamericafish.com

E.U.A

(Pretende importar camarão de aquacultura)

2. Trusty Foods India Ltd

126B, RPF Barracks Line
Pakala, Chittoor, Andhra Pradesh
India – 517112
Tel: 91-09440133371
E-mail: prasadnsn2001@yahoo.com

India

(Pretende importar camarão)

Ficha Técnica

Propriedade: IPEX - Instituto para a Promoção de Exportações

Av. 25 de Setembro, 1008 – 2º Andar – Tel.: 21307257/8, Fax: 21307256, **Linha Verde** telefone/fax nº 21300 193

Director Geral: José F. Jossias; **Editor Executivo:** Armando Machona Júnior; **Coordenação:** Eduardo Salomão

Redacção: Armando Machona Júnior e Elias Mabui.

Web Page: <http://www.ipex.gov.mz> - E-mail: ipex@tv cabo.co.mz

