

Visite o [Centro de Informação Comercial e de Mercados – CICM \(IPEX\)](#)

Temos:  
Informação sobre oportunidades de negócios;  
Informação sobre preços de referência de produtos de exportação, entre outros.



Maputo, 01/15 de Março de 2007

**TRADE POINT MAPUTO**  
Onde os homens de  
negócio convergem  
Visite-nos:  
[www.ipex.gov.mz/tpmaputo.htm](http://www.ipex.gov.mz/tpmaputo.htm)

DIRECTOR GERAL – JOSÉ FERNANDO JOSSIAS - MAPUTO - MOÇAMBIQUE – EDIÇÃO Nº. 101 DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E POR E-MAIL

## NOTA EDITORIAL

A questão de financiamento, principalmente para Pequenas e Médias Empresas (PMEs) é hoje muito preocupante, na medida em que trava o desenvolvimento económico do país.

Os agentes económicos, incluindo os exportadores, encontram dificuldades para levar avante seus projectos. Burocracia e alta taxa de juros é uma das táticas da banca para estrangular os nossos agentes económicos.

A CTA já encomendou um estudo sobre “**o sector financeiro**”, cujo relatório final é esperado nos próximos dois meses. Este é um dos assuntos que integra a presente edição do **IPEXinfo**, na primeira página.

Já na segunda, reservada à reportagem, o pano de fundo é a Alemanha, país que pela quarta vez consecutiva consegue manter-se na primeira posição no **ranking** dos maiores exportadores mundiais. A seguir são os Estados Unidos da América e a China. Para saber mais, basta dedicar um pouco de tempo à leitura.

Na terceira página, o assunto é o grupo sul-africano Tongaat-Hulett que está cada vez mais forte no sector açucareiro moçambicano e as exportações informais entre Moçambique e Tanzânia que estão a crescer.

Para fechar, dedicamos o espaço às notícias do mundo das exportações e mercados, com vista a actualizar o nosso leitor/exportador sobre as oportunidades de negócios existentes. Tenha boa leitura! (**IPEXinfo**)

## Procura-se financiamento para PME's

*- Relatório do estudo sobre matéria será lançado brevemente*

Um estudo sobre sector financeiro nacional será lançado dentro dos próximos dois meses, num trabalho encomendado pela Confederação das Associações Económicas (CTA) com vista a desanuviar o mistério que está por detrás das dificuldades enfrentadas pelo sector privado, em particular as Pequenas e Médias Empresas – PME's, na obtenção de financiamento para seus projectos.

O propósito deste estudo é descobrir as barreiras existentes de acesso e o custo do financiamento para o sector privado, com vista a procurar soluções que possam atenuar a situação.

Em Moçambique, e noutros países em desenvolvimento, o acesso e custo de financiamento é tido como a grande espinha dorsal para o exercício das actividades das PME's.

Regra geral, a banca cobra juros acima de 20 por cento, taxa que só um negócio muito rentável está em altura de sustentar. A 22 de Fevereiro do presente ano foi apresentado o relatório preliminar sobre o estudo em curso.

A falta de confiança entre a banca e as empresas, a organização interna das empresas e a falta de sustentação dos projectos submetidos para o financiamento são, segundo o estudo, alguns factores que interferem no processo.

Pese embora se faça referência ao alto custo de financiamento, o relatório preliminar descarta qualquer hipótese de se poder recorrer aos subsídios, sob pena de incapacitar mais as empresas.

Falando no acto da apresentação do relatório preliminar, o presidente da CTA, Salimo Abdula disse que com o estudo pretende-se uma “**solução para financiamento de progresso, incluindo as finalidades de desenvolvimento do país, baseadas na participação...**”.

Segundo ele, o desenvolvimento económico de Moçambique está condicionado pela existência de um sistema financeiro bancário e não bancário viável. Contudo, isso não acontece. As PME's estão sempre a reclamar as altas taxas de juros e o processo de acesso ao financiamento muito burocratizado e complexo.

Esta crise de financiamento para a produção, sublinha, resulta da estrutura económica frágil e muitas vezes totalmente dependente da exportação das poucas matérias-primas cujos preços têm estado a diminuir.

Por isso mesmo, advoga, a questão de financiamento tem de ser visto de forma inovativa, procurar alternativa de uma regulamentação mais ponderada do sector financeiro, intensificar a competitividade entre os intervenientes do sector financeiro, aumento de gestão de risco, incremento de supervisão e monitoria, bem como o reforço da capacidade institucional.

Lembrou ainda haver um grupo de empresas e empresários que contraíram financiamento no tempo de guerra e, por conseguinte, não conseguiram repor, estando nesta altura no grupo de sujeitos de risco.

Por outro lado, acrescentou, existe o grupo dos empresários emergentes que ainda não conseguiram amealhar riqueza e, por isso, sem hipótese de dar as garantias que a banca exige. (**IPEXinfo**)



Pelo quarto ano consecutivo

## Alemanha lidera novamente exportações de 2006

- China poderá assumir o lugar em 2008

**Pelo quarto ano consecutivo, a Alemanha bateu em 2006 o recorde mundial de exportações, ao exportar para todo um mundo o volume de produtos correspondentes a 893.600 milhões de euros. Este valor significa um aumento de 13,7 por cento em relação ao ano anterior (2005).**

De acordo com o jornal português “**Expresso**”, o crescimento nas vendas externas de produtos “**Made in Germany**”, país onde 20 por cento dos postos de trabalho depende das exportações, corresponde ao dobro do registado pelos vizinhos europeus como a França ou a Itália.

A seguir à Alemanha, as exportações mundiais são asseguradas pelos Estados Unidos da América (EUA), com um volume de 825 mil milhões de euros e pela China, em terceiro lugar, com 770 mil milhões de euros.

A Alemanha tem apenas 82 milhões de habitantes, contra 302 milhões dos EUA e 1.320 milhões da China.

A nossa fonte cita alguns especialistas a calcularem que já neste ano (2007) as exportações do gigante asiático (China) ultrapassarão as norte-americanas e no próximo provavelmente as alemãs.

Ou seja, se tudo correr tal como os analistas vaticinam, até 2008 a China ocupará o lugar da Alemanha nas exportações mundiais.

Contudo, as exportações da Alemanha são dinamizados por produtos como automóveis, máquinas e produtos químicos, que têm como melhores clientes os outros países da União Europeia, que absorvem quase dois terços das exportações (556 mil milhões, ou seja, mais 11,5 por cento que em 2005).

Entre os europeus, o melhor cliente foi a França, depois dos europeus vem os EUA e alguns países produtores de petróleo que compram toda a espécie de produtos alemães - desde carros até refinarias completas, apesar de serem mais caras do que as da concorrência, em parte devido à cotação do euro que se manteve alta em relação ao dólar.

A Alemanha também importa muito (é, por exemplo, melhor cliente da França,

Holanda, etc.), mas o “**superávit**” da balança comercial foi largamente favorável às exportações: 162 mil milhões.

Em 2005 as importações cresceram 16,5 por cento, ou seja, ainda mais que as exportações. Aqui pesaram sobretudo as importações de petróleo e gás natural.

### O SEGREDO

Um factor importante foi o aumento da procura interna na Alemanha. Mas há outro motivo: é cada vez maior o número de firmas alemãs que fabricam os seus produtos no estrangeiro e os trazem depois para a Alemanha para a montagem e acabamento finais.

O comércio externo continua, portanto, a ser o principal motor da economia germânica que em 2006 cresceu 2,7 por cento, surpreendendo mesmo os mais cépticos pelo seu dinamismo.

Os economistas falam de um “**ano fantástico**” - o segundo melhor desde a reunificação da Alemanha em 1990.

A dinâmica do ano passado foi tão grande que conseguiu absorver o “**choque**” do aumento do IVA de 16 para 19 por cento no dia 1 de Janeiro. Esse aumento não fez baixar o consumo interno como alguns temiam.

O desemprego está a baixar lentamente, depois de se ter mantido durante anos acima dos quatro milhões.

E o sector da construção civil, em crise crónica nos últimos anos, está em franca recuperação.

Frente a esta evolução sensacional, os sindicatos alemães anunciaram

que desta vez não se vão contentar, como quase sempre aconteceu em anos anteriores.

Não vão tolerar aumentos salariais modestos, ponto em que todos os analistas estão de acordo! - uma das razões que explicam este permanente “**milagre económico alemão**”.

Fonte: *Jornal Expresso e compilação- IPEXinfo*

### “One Village One Product” em Moçambique

A Agência Japonesa de Cooperação Internacional (JICA) em parceria com o Instituto para a Promoção de Exportações - IPEX - realizam, hoje dia 1 de Março, no Hotel VIP, em Maputo, um seminário sobre movimento OVOP- “**One Village One Product - Uma Aldeia Um Produto**” em Moçambique, com vista à sua disseminação.

Trata-se de um movimento criado para contribuir no desenvolvimento de um determinado produto ou indústria numa dada região.

Este encontro tem como objectivo divulgar dentro da comunidade moçambicana o conceito deste movimento e dar a conhecer a sua origem.

Participam neste encontro representantes de instituições públicas e privadas e diversas empresas nacionais.

O seminário é orientado pelo senhor Aiichiro Yamamoto, Senior Adviser da JICA que vem a Maputo com este propósito (*IPEXinfo*)



## **Sul-africanos fortificam sua posição na indústria açucareira moçambicana**

O grupo sul-africano Tongaat-Hulett anunciou recentemente que irá investir 1,3 mil milhões de randes (cerca de 180 milhões de dólares) na produção de açúcar em Moçambique, onde tem participações accionistas em duas açucareiras.

Na açucareira de Xinavane, na província de Maputo, a Tongaat-Hulett anunciou ter chegado ao acordo com o governo de Moçambique para que a sua participação passe dos actuais 49 para 88 por cento, com o Estado moçambicano a baixar a sua posição de 51 para 12 por cento.

O grosso do investimento anunciado (1,163 mil milhões de randes) será aplicado em Xinavane a fim de aumentar a produção de 61 mil toneladas em 2005 para 180 mil toneladas em 2009.

O presidente executivo do grupo sul-africano, Peter Staude, afirmou em comunicado que o novo equipamento a ser instalado em Xinavane vai permitir esmagar 150 a 380 toneladas de cana-de-açúcar por hora.

Esta área vai passar em 2007 e 2008 para mais 6.500 hectares a ser plantados com cana a fim de que a fábrica possa processar anualmente 1,5 milhões de toneladas contra as 509 mil toneladas de 2005.

Alguma da produção adicional será vendida no mercado moçambicano mas Staude pretende exportar o açúcar para a União Europeia ao abrigo da quota de Moçambique nos termos da iniciativa Tudo Menos Armas para os países menos desenvolvidos.

Em Mafambisse, província de Sofala, que a Tongaat-Hulett já controla em 75 por cento, o objectivo é plantar mais 2.100 hectares a fim de aumentar a produção de açúcar para 82 mil toneladas em 2009.

O presidente executivo do grupo manifestou-se confiante com os preços, uma vez que a União Europeia prometeu que o preço do açúcar permanecerá fixo de 2009 até 2015 ao equivalente a 19,6 cêntimos de dólar a libra de peso.

Staude acrescentou que o custo de produção de açúcar em Moçambique é de 8,5 cêntimos de dólar por libra de peso, mais baixo do que no Brasil. (Fonte: *MacauHub*)

## **Cresce comércio informal entre Moçambique e Tanzania**

- testemunham técnicos do IPEX que visitaram os distritos ao longo do rio Rovuma.

O comércio fronteiriço entre Moçambique e a Tanzania, principalmente nos distritos situados ao longo da bacia do rio Rovuma, está a registar um crescimento, segundo constatação dos técnicos do IPEX e DPIC de Cabo Delgado que em Fevereiro último visitaram aquela fronteira no âmbito do memorando de entendimento assinado no ano passado entre o IPEX e a congénere da Tanzânia.

A produção da região da bacia do Rovuma, em Cabo Delgado, é comercializada na vizinha Tanzania devido à localização desta zona e especialmente, das regiões remotas e fronteiriças, onde as vias de acesso são precárias, dificultando o acesso dos comerciantes nacionais formais.

A visita enquadrou-se no âmbito do desenvolvimento das actividades atinentes à promoção da exportação de produtos moçambicanos, com particular realce para o comércio transfronteiriço, e serviu para recolher informação sobre o potencial de produtos transaccionados, circuitos de comercialização, quantidades vendidas, preços praticados e principais intervenientes.

De referir que o périplo centrou-se nos distritos de Mueda, Nangade, Mocímboa da Praia e Palma.

Segundo a Dr<sup>a</sup> Cecília Candrinho, Chefe de Departamento no IPEX, nestes distritos destacam-se como principais produtos de exportação informal a castanha de caju, gergelim, tabaco, hotícolas (feijões, vegetais), madeira serrada, cereais (arroz, milho, mapira) material de construção precário (paus e bambu), animais domésticos (cabritos), pedras preciosas e semi-preciosas, mandioca seca, peixe seco e fresco, polvo, tartarugas, troféus e combustível (petróleo).

De referir que não há registo e se desconhecem as quantidades transaccionadas, pois, são usados todos os meios e pontos de travessia possíveis ao longo do rio para se chegar à Tanzânia.

Para além de cidadãos nacionais, os principais intervenientes nesta actividade são pessoas oriundas dos Grandes Lagos, nomeadamente tanzanianos, somalis, senegaleses, malianos e congolezes.

São apontadas como razões estando na origem deste fluxo de produtos moçambicanos para a Tanzânia, o mau estado das vias, acesso e a falta de estradas seguras, facto agravado pela localização remota da maioria das zonas com maior potencial agrícola, além da chegada tardia de compradores nacionais aos locais de produção e à prática de preços baixos.

Por isso, as várias pessoas contactadas recomendam que sejam melhoradas as vias, acessos e estradas para assegurar a sua transitabilidade, mobilizados comerciantes formais para se integrarem nos circuitos de comercialização durante as campanhas, criados postos de venda de produtos à semelhança do que acontece no sub sector do algodão, entre outras, para diminuir este fluxo. (*IPEXinfo*)

**Caro empresário, participe no Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países da Língua Portuguesa, a ter lugar de 18 a 20 de Abril próximo, no Centro de Conferências Joaquim Chissano.**

**Os interessados podem-se inscrever através do Website do IPEX em [www.ipex.gov.mz](http://www.ipex.gov.mz) ou contactando directamente o IPEX em Maputo e suas delegações.**



## NOTÍCIAS DO MUNDO

**ANGOLA** - A concorrência chinesa travou o projecto de investimento da Efacec numa fábrica de material eléctrico em Angola mas não colocará em causa o forte crescimento da facturação naquele país, afirmou no início da semana o administrador executivo da empresa.

Segundo a agência noticiosa portuguesa Lusa, Alberto Martins disse que para que o investimento de quatro milhões de euros numa fábrica de transformadores eléctricos de distribuição fosse viável era necessário um contrato-programa que garantisse as encomendas durante pelo menos cinco anos.

Mas duas das empresas eléctricas de Angola - a Empresa Nacional de Electricidade e a Empresa de Distribuição de Electricidade de Luanda - estão mais interessadas na importação de produtos da China, coberta pela linha de crédito que Pequim concedeu a Luanda.

**ÁFRICA DO SUL**- As exportações sul-africanas para Portugal durante os primeiros nove meses de 2006 cresceram 26 por cento face a 2005.

Segundo dados oficiais sul-africanos, o valor das exportações para Portugal nos nove primeiros meses do ano é já superior ao total de 2005, que foi de 915,7 milhões de randes (98,58 milhões de euros), ano em que registaram um aumento homólogo de perto de 26 por cento.

Até Setembro, Portugal importou da maior economia africana bens e serviços no valor de 145,5 milhões de euros, e exportou 52,1 milhões para este país, deixando o saldo em 93,3 milhões de euros negativos para Portugal.

As importações representaram 1,5 por cento do total das compras portuguesas fora da União Europeia, ao nível da Venezuela ou do Iraque, e 0,9 por cento das exportações para o mesmo conjunto de países.

**JAPÃO** - A economia japonesa cresceu ao ritmo mais elevado em quase três anos, uma vez que os gastos de consumo melhoraram e o investimento dos empresários aumentou.

O Produto Interno Bruto (PIB) do Japão avançou a um ritmo anual de 4,8 por cento nos três meses que terminaram em Dezembro do ano passado (2006) superando os 3,8 por cento esperados pelos economistas consultados pela Bloomberg.

O iene valorizou após esta notícia e as probabilidades do banco do Japão aumentar os juros aumentaram de 40 por cento para 54 por cento até 1ª quinzena de Fevereiro.

## MERCADOS

### 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](mailto:randyt@lusamericafish.com)

Website: [www.lusamericafish.com](http://www.lusamericafish.com)

#### E.U.A

(Pretende importar camarão de aquacultura)

#### 2. Trusty Foods India Ltd

# 126\B, RPF Barracks

Line

Pakala, Chittoor, Andhra

Pradesh

India – 517112

Tel: 91-09440133371

E-mail:

[prasadnsn2001@yahoo.com](mailto:prasadnsn2001@yahoo.com)

#### India

(Pretende importar camarão)

### MADEIRA

#### 1. Thorpe Timber Co (Pty) Ltd

P.O. Box 14245

Wadeville – 1422

Tel: 27-11-8651050

Fax: 27-11-8652204

E-mail:

[Thorpe@netactive.co.za](mailto:Thorpe@netactive.co.za)

Contact: Mr. B.E. Thorpe

#### Africa do Sul

(Pretende importar madeira)

### 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@tvcabo.co.mz](mailto:ipex@tvcabo.co.mz)

