

PROMOÇÃO DE PRODUTOS NACIONAIS

DESAFIOS PARA MOÇAMBIQUE NO CONTEXTO REGIONAL

Os países membros da SADC-Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral decidiram o estabelecimento de uma Zona de Comércio Livre na Região, traduzindo-se na eliminação faseada das barreiras tarifárias e não tarifárias.

O QUE SE PASSA EM MOÇAMBIQUE?

O Protocolo sobre as Trocas Comerciais na Região da SADC estabelece duas etapas para a respectiva implementação:

- Até 2012, o desarmamento total em relação a todos os membros da SADC, à excepção da África do Sul;
- Até 2015, o desarmamento total em relação a África do Sul.

A implementação do Protocolo teve início em 2001, com o desarmamento de barreiras tarifárias em alguns produtos, cuja importação se considerava não ser prejudicial à indústria local. O Protocolo preconiza um desarmamento pautal e não pautal gradual, com vista a atingir-se a tarifa Zero em 2012, com os restantes membros da SADC, e 2015 com a África do Sul.

QUAIS SÃO OS GRANDES DESAFIOS?

- Eliminação dos direitos alfandegários

A eliminação dos direitos alfandegários terá um impacto significativo nas actividades das empresas, já que os produtos fabricados nos países membros passarão a circular em todo o território da SADC sem quaisquer restrições.

COMO RESPONDER A ESTE GRANDE DESAFIO?

- Aumentar a capacidade de exportação.
- Adoptar medidas de revitalização da indústria nacional;
- Baixar os custos de produção;
- Estimular a procura de produtos internos;
- Melhorar a qualidade.

A QUALIDADE A PREÇOS COMPETITIVOS

As empresas moçambicanas necessitam intensificar o esforço de modernização, inovação, aumento da produção e da produtividade por forma a colocar no mercado nacional bens e serviços moçambicanos de qualidade e a preços competitivos.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DE SE CONSUMIR PRODUTOS NACIONAIS?

- Os Consumidores - o público em geral como das empresas e o sector público - regra geral, não têm a consciência de que, quando estão a importar ou a consumir um produto importado, estão a exportar emprego. Pelo contrário, quando se consome um produto nacional está a criar-se emprego internamente.

- Quando se consome um produto nacional está a contribuir-se para o aumento das receitas do Estado, gerando-se assim capacidade para o Estado investir na Educação, na Saúde, em suma na melhoria das condições de vida das populações.

QUE CONDIÇÕES DEVE O PRODUTOR OBSERVAR PARA INDUZIR O CONSUMO NACIONAL?

- Produzir com qualidade e a preços competitivos;
- Analisar os factores que elevam os custos de produção;
- Apostar na melhoria da produtividade.

QUE MENSAGEM SE PRETENDE TRANSMITIR PARA O CONSUMIDOR EM GERAL?

Que o consumidor tenha consciência e responsabilidade da

importância nacional e patriótica do seu acto, no momento em que vai adquirir um bem ou um serviço, ou seja por exemplo:

Entre:

- uma lata de leite de marca nacional e uma lata de leite de marca estrangeira, comprar o produto nacional desde que tenha qualidade e preço competitivo;
- um calçado de marca nacional e um calçado de marca estrangeira, comprar o produto nacional desde que tenha qualidade e preço competitivo;
- o açúcar de marca nacional e o açúcar de marca estrangeira, comprar o produto nacional desde que tenha qualidade e preço competitivo;
- a cerveja de marca nacional e a cerveja de marca estrangeira, comprar o produto nacional desde que tenha qualidade e preço competitivo;

Muitos exemplos poderão ser dados. Basta apenas recorrer à memória para citar um exemplo. E (por que não?) recorrer à imaginação para vermos que bens e serviços poderemos criar para competir em pé de igualdade na África Austral.

O ORGULHO MOÇAMBICANO.

Por isso, todos os moçambicanos devem defender um princípio: **PRODUZA MOÇAMBICANO, CONSUMA MOÇAMBICANO.**

É preciso termos orgulho de nós próprios.

Orgulho de ser moçambicano. Da nossa Bandeira. Da nossa nacionalidade. Da nossa identidade.

Orgulho de consumir um produto moçambicano. Orgulho de comprar um serviço moçambicano.

O ORGULHO MOÇAMBICANO. O ORGULHO NACIONAL.

Também é necessário que os produtos e serviços moçambicanos conquistem outros mercados, pelo que a vertente exportação é uma das condições importantes para o sucesso de uma operação empresarial no quadro deste Protocolo.

A aplicação do Protocolo constitui um desafio para o País e para os seus cidadãos, independentemente da sua categoria profissional e do seu estatuto político, social e cultural.

Por isso, torna-se necessário disseminar informação sobre a matéria, por forma a que o cidadão possa ter conhecimento do conteúdo do Protocolo sobre Trocas Comerciais e, ao mesmo tempo, tomar consciência da grande responsabilidade que cada um tem na defesa dos superiores interesses da Nação moçambicana.

A atitude a tomar tem de ser positiva e nunca aquela atitude de que estamos a ser vítimas. Não à vitimização. Sim à iniciativa, à capacidade criativa, à inovação e à modernização.



Para mais informações:
www.mic.gov.mz

