

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, 16/31 de Março de 2007

TRADE POINT MAPUTO
Onde os homens de
negócio convergem
Visite-nos:
www.ipex.gov.mz/tpmaputo.htm

DIRECTOR GERAL – JOSÉ FERNANDO JOSSIAS - MAPUTO - MOÇAMBIQUE – EDIÇÃO Nº. 102 DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E POR E-MAIL

NOTA EDITORIAL

O Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial, que de 18 a 20 de Abril próximos vai juntar participantes dos países da Língua Portuguesa e a China na capital moçambicana, é uma das notícias da actualidade para os homens de negócios.

Nesta edição, dedicamos a nossa primeira página para abordamos alguns aspectos sobre o evento, de grande importância para o sector económico nacional e não só.

Na página reservada à entrevista (pag.2), a nossa convidada de honra para esta edição é Yolanda Fernandes, proprietária da “Yola Móveis”, que fala dos desafios da sua empresa, incluindo as perspectivas de atingir o mercado externo.

A seguir, temos (na pag.3) uma notícia que nos leva a reflectir sobre as oportunidades do mercado de frutas, baseada num estudo de consultoria. Para saber mais, aconselha-se a leitura.

Por último, temos a nossa página reservada a assuntos internacionais, onde consta a Cimeira sobre Etanol, que terá lugar no Brasil em Junho próximo. Outra notícia diz respeito às negociações de Doha, que na opinião do Director-Geral da OMC poderão conhecer o seu fim este ano.

Por fim, apresentamos as oportunidades de negócios. Boa leitura! (IPEXinfo)

Esperados cerca de 400 delegados

Perto de 400 pessoas provenientes da China, Macau, Portugal, Brasil, Guiné-Bissau, Angola, Timor Leste, além do país anfitrião (Moçambique) são esperados para o “**Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial entre a China e os Países de Língua Portuguesa**” que terá lugar em Maputo de 18 a 20 de Abril próximo.

Trata-se de um encontro internacional que internamente está a ser organizado pelo Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX) em coordenação com a Confederação das Associações Económicas (CTA) e o Centro de Promoção de Investimentos (CPI) com o propósito de promover o relacionamento e parceria entre os países lusófonos e a China, usando como trampolim o território de Macau.

É, na verdade, uma forma de a China concretizar a sua presença nestes países, aproveitando as oportunidades de negócios que se lhes oferecem.

O encontro de Maputo marcará a 3ª edição, dado que a primeira e a segunda tiveram lugar em Angola e Portugal designadamente em 2005 e 2006.

Neste encontro, de acordo com a coordenadora da comissão organizadora do encontro e directora dos Serviços de Informação e Desenvolvimento de Mercados do IPEX, eng^a Maria Rita Freitas, entre 400 e 500 participantes estarão presentes naquele encontro internacional.

Freitas disse estarem a decorrer confirmações das presenças nacionais e estrangeiras. Individualidades e empresas nacionais poderão inscrever-se nas instalações do IPEX em Maputo e suas delegações, ou ainda pelo website da instituição em www.ipex.gov.mz bem como na CTA e suas representações nas províncias ou outras regionais.

A nível dos países participantes, os convites são feitos pelas instituições parceiras.

Igualmente, foram feitos convites para empresários interessados em submeter projectos de parcerias e para além de se inscreverem nas áreas de interesse para a promoção das bolas de contacto entre os participantes dos vários países. “**Neste momento o CPI está a recolher projectos na área do sector privado e o Ministério do Plano e Desenvolvimento (MPD) na área do sector público**”, afirmou Rita Freitas, realçando que no caso do sector privado os prazos para entrega de projectos terminavam a 28 de Fevereiro, só que até àquela data não havia sequer um, de quatro manifestações de interesses feitas, daí a sua prorrogação.

A coordenadora da comissão organizadora enfatizou que nos trabalhos de preparação do encontro, estão envolvidas outras instituições, como é o caso do Ministério dos Negócios Estrangeiros e Cooperação (MINEC), Centro de Promoção de Investimentos (CPI), Câmara de Comércio de Moçambique, CTA, Ministério de Plano e Desenvolvimento (MPD), dos Transportes e Comunicações (MTC), Indústria e Comércio (MIC), do Interior (MINT) do Turismo (MITUR), da Saúde (MISAU) e as Alfândegas, que cada contribui no evento em matérias do seu pelouro.

A organização pretende mostrar sua capacidade na organização de grandes eventos. Assim, uma brigada será instalada no Aeroporto Internacional de Maputo para flexibilizar a questão de vistos e outros procedimentos necessários. (IPEXinfo)



“Yola Móbilias” na mira do mercado internacional

A “Yola Móbilias”, uma empresa nacional no ramo mobiliário há mais de seis anos, quer agora apostar no mercado internacional. De acordo com a proprietária da empresa, Yolanda Fernandes, numa entrevista exclusiva ao IPEXinfo, a campanha “Made in Mozambique” veio aumentar o leque dos seus clientes domésticos. Contudo, a falta de indústria complementar nacional para fornecer parte dos seus factores de produção e as dificuldades de transporte da sua principal matéria-prima (a madeira) da zona norte (onde ela é produzida) para Maputo, estão a encarecer o preço do produto ao consumidor.

IPEXinfo (I)- Conta-nos como e quando a Yola Móbilias surge?

Yolanda Fernandes (YF)- A *Yola* é uma empresa nacional que começou em 2000 como uma importadora. Na altura abrimos com loja e chegamos a atingir o número de cinco.

I- Tendo começado como importadora, como aparece a ideia de instalar uma indústria mobiliária própria?

YF- Passados dois anos como revendedores de móveis importados (da Malásia), isso em 2002, começamos a ter problemas com os produtos que importávamos. Os fornecedores prometiam que o produto era de qualidade e quando chegava cá notávamos que nada tinha a ver com aquilo que pensávamos que era o produto.

Chegamos à conclusão de que não ia ao encontro de uma *Yola* que queria crescer... Foi daí que em 2002 introduzimos a parte industrial, adquirindo uma fábrica que estava falida. Na altura começamos com dois trabalhadores e agora estamos com 70.

I- Sabe-se que a Yola produz mobiliário. Qual é a vossa especialidade?

YF- Nós trabalhamos com mobiliário doméstico – para quarto, cozinha, salas de estar e de visita, jardins. Mas, desde o ano passado estamos a tentar introduzir a área de mobiliário de escritório. Só que até aqui ainda não temos muita aceitação. Mas estamos a trabalhar muito nessa área.

I- Qual é o vosso principal mercado?

YF- Nós vendemos em Maputo e em quase todo o país. Neste momento estamos a mobilar cerca de sete casas no distrito de Caia (em Sofala) e já fizemos isso em Quelimane (na Zambézia) e em Cabo Delgado.

I- Neste contexto, onde estão baseadas as cinco lojas. Em Maputo ou também em algumas províncias?

YF- É assim, estou a gerir a *Yola* sozinha. Entretanto, eu estava a sofrer muito o problema de roubos. Por isso diminuí o número de lojas para três. Assim tenho uma na Filipe Samuel Magaia, outra na Avenida de Angola e outra dentro do Game, todas elas na cidade de Maputo.

I- Quem são os vossos principais clientes?

YF- Nós temos clientes particulares, grandes empresas privadas como a IMOVISA, Hotel Polana e o Estado. Por exemplo, agora estamos com a Direcção Nacional de Estradas. Temos tido grande aceitação, mas isso começou agora com a campanha “**Made in Mozambique**”.

I- Quer dizer, então, que valeu a pena esta campanha?

YF- Acho que esta campanha veio para ajudar muito no sentido em que as pessoas começaram a ter noção sobre o produto nacional. As pessoas só ficavam a reclamar que o produto nacional não tem qualidade, mas não chegavam até nós para ver qual o problema e dar sugestão para melhorarmos. Porque têm de entender que também depende dos meios de fabrico. Estamos num país onde não temos condições para a área industrial. Todo o nosso equipamento tem de ser importado. Não existe sequer uma indústria no país que produz sequer uma agulha para uma máquina de costura ou uma lâmina. Posso fazer um sofá, mas dependo da agulha. Dependendo da agulha que me chega de fora e a qualidade e o preço dessa agulha influencia na produção da móbilias.

I- A falta da indústria complementar é, obviamente um dos problemas com que se debatem. Quais os outros que interferem na sua actividade?

YF- Temos o problema na nossa principal matéria-prima que é a madeira. A madeira está no norte e nós em Maputo, no sul do país. É no norte onde temos a costa e os grandes exportadores que levam a madeira para a China e outros países. Praticamente, é mais fácil para eles exportar directamente a partir de Quelimane para China do que trazer a madeira para Maputo.

Além de tudo, o grande problema é a estrada. Sabemos que de Quelimane para Maputo a estrada está em péssimas condições e os custos de transporte são muito elevados. Por isso, a matéria-prima em Maputo acaba sendo muito mais cara, o que influencia o preço final do produto.

I- Disse ter o mercado nacional assegurado e que pretende fortificá-lo mais. Alguma vez pensou em exportar o seu produto?

YF- Efectivamente. Contudo, uma das coisas que pretendo, em primeiro lugar, é que a *Yola* tenha um produto de qualidade. Entrar na classe de qualidade, saber o que é padrão de qualidade. Para isso, tenho uma dificuldade, que são as instalações. (cont.3)



(Continuação da página 2)

I- Que influência tem a falta de instalações próprias na qualidade do produto?

YF- É assim, se tivéssemos instalações próprias e pudéssemos montar uma linha de montagem do produto, aí teríamos melhor qualidade. Nós já exportamos para África do Sul (mesas de sala de jantar) e para Portugal. Mas estávamos a ter problemas com a secagem da madeira. Esse é um dos principais problemas para quem fabrica mobília com a madeira nacional.

Não temos qualquer empresa que faz a secagem e se existe não consegue satisfazer a demanda. Sem madeira seca não se pode exportar, segundo os padrões internacionais nesta área. Sabendo que temos este problema, achamos por bem não nos aventurar e criar expectativa numa coisa em que sabemos que realmente ainda não estamos preparados.

I- Neste caso, o que fazer? Parar?

YF- Parar não. Estamos a trabalhar. Inclusive pedimos um financiamento e neste momento estamos à espera. A primeira coisa que pretendemos fazer quando recebermos o financiamento é reorganizarmos e reestruturar a nossa fábrica que é para fazer produto de qualidade. Nós já temos convites para exportar para vários países, exemplo da África do Sul, Grã-Bretanha e Suécia.

I- Além de tudo o que já falou, quais são os desafios da Yola Móbilias?

YF- Nosso desafio é continuar a fazer mobílias, cada vez mais de qualidade e fazer com que a **Yola** cresça, obedecendo às regras internacionais de fabrico de mobílias, criar mais pontos de venda dentro do país. Mas, principalmente o que gostaríamos era de exportar a mobília. (**IPEXinfo**)

[Encontro de Empresários para a Cooperação Económica e Comercial](#)

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 ou contactando directamente o IPEX, a CTA em Maputo e suas representações.

Exportação de tangerina e limão pode render 1.800 mil dólares

- segundo estudo sobre mercado de produtos agrícolas

A exportação de tangerina e limão pode gerar exportações na ordem de 1.800 mil dólares norte-americanos/ano (na razão de 900 mil USD cada produto), segundo revela um estudo de consultoria sobre mercado de produtos agrários, da autoria de Jorge Tinga.

O estudo foi encomendado pela Associação dos Jovens Agricultores de Moçambique (AJAM) e incide as suas atenções sobre as regiões de Namaacha, na região sul e Manica (distrito), no centro do país, tidos como potenciais produtoras da tangerina e do limão.

Jorge Tinga é citado pelo “**Diário de Moçambique**” a dizer que uma das constatações a que chegou no seu trabalho é que as potencialidades existentes estão a ser mal aproveitadas.

Além de Namaacha e Manica, a tangerina e limão são produzidos igualmente na província de Inhambane, mas em nenhum caso notou a ocorrência de exportações destes produtos.

A falta do aproveitamento das oportunidades de mercado, segundo a nossa fonte, obriga os produtores a venderem a sua produção no mercado interno, a preços muito mais baixos.

Segundo ele, o limão e a tangerina bem como a papaia, manga e ananás “**Made in Mozambique**” são muito apreciados no mercado do Médio Oriente e Índia, em cujas oportunidades não são aproveitadas.

Só a manga, segundo descreve a nossa fonte, tem um mercado para a colocação no valor de 3.600 mil dólares.

Neste momento, apenas são reportadas exportações na ordem de 80 mil USD, feitas para o mercado sul-africano.

Sobre o ananás, o estudo fala da existência de potencialidades na ordem de 1.800 mil dólares norte-americanos. Os mercados são o sul-africano, zimbabweano, do Médio Oriente e União Europeia.

Enquanto isso, 360 mil USD é quanto a exportação da papaia poderia render ao país caso as oportunidades existentes fossem devidamente aproveitadas.

O país tem ainda potencialidades na produção de banana, litchies e outras frutas, cuja exportação continua ainda muito aquém do desejável.

Contudo, um dos problemas que se coloca nos últimos dias é a possibilidade de processamento e conservação destes produtos, para que o país não fique refém das condições naturais.

Nas condições actuais, e na impossibilidade de exportação, há épocas em que o país tem fruta à fatura. Em algum momento do ano, e devido a falta de técnicas e tecnologias de conservação, o país vê-se na obrigação de importar o mesmo produto.

O governo tem encetado diligências no sentido de buscar soluções para que os produtores ganhem dinheiro com a sua produção, com a procura de nichos de oportunidades, primeiro a nível regional. (**IPEXinfo**)



NOTÍCIAS DO MUNDO

BRASIL- A UNICA promove, entre os dias 4 e 5 de Junho, o Ethanol Summit 2007, no World Trade Center, em São Paulo (Brasil).

Trata-se de um fórum internacional para discutir as perspectivas e os desafios que estão presentes no horizonte do sector, reunindo personalidades representativas do Brasil e do exterior para analisarem as tendências relevantes do etanol.

Numa área de 6.500 metros quadrados, o Ethanol Summit 2007 será o maior evento internacional para divulgar o álcool combustível.

O fórum contará com a presença de directores e consultores da UNICA, Iwao Okamoto, ex-presidente do Japan Bank Internacional Corporation; Daniel Yergin, CEO da Cambridge Energy Reserach Associates (Cera); e do especialista indiano Vijay Vaitheeswaran, da revista The Economist. Além do auditório principal, o Ethanol Summit contará com salas temáticas e espaços reservados para a imprensa, entrevistas, patrocinadores e parlamentares. (UNICA)

RONDA DE DOHA ATÉ 2008

O Director-Geral da OMC (Organização Mundial do Comércio), Pascal Lamy, está determinado a concluir a Ronda de Doha, de negociações para liberalização do comércio mundial, até ao início de 2008 se, neste primeiro semestre, for feito um "esforço adicional".

Considera que depois de um período de suspensão, este seria o melhor momento para se avançar, tanto mais que os motores das negociações já estão a funcionar, bastando, para se concluir, um esforço adicional.

Lamy é citado por alguns órgãos e agências noticiosas internacionais a dizer que a conclusão das negociações é "**uma questão de meses, e não de trimestres**". Contudo, enfatiza que o progresso em diversas áreas, principalmente na de subsídios e tarifas no sector agrícola dos países desenvolvidos, precisa continuar.

"Todas as partes precisam fazer uma contribuição maior, a começar pela agricultura (...). Se queremos chegar a um resultado, todos têm de se mexer", disse Lamy. **"A ninguém deveria ser pedido compromissos desproporcionais. Cada país terá de fazer a sua parte, com os maiores membros a contribuir mais que os menores e mais fracos."**

Considera que depois de um período de suspensão, este seria o melhor momento para se avançar, tanto mais que os motores das negociações já estão a funcionar, bastando, para se concluir, um esforço adicional.

MERCADOS

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:

hansatraders1@rediffmail.com

E-mail:

seemambd28@rediffmail.com

Índia

(Pretende importar sucata de metal)

PLANTAS MEDICINAIS

1. Global of Medicinal Plantas

Ajman Free Zone

Ajman – 111

Tel: 971-6-4474744

Fax: 971-6-4474748

Emirados Árabes Unidos

(Pretende importar plantas
medicinais)

MADEIRA

1. Airton Timbers (Pty) Ltd

P. O. Box 154

Paardeneiland – 7405

Tel: 27-21-5112318

Fax: 27-21-5116722

E-mail:

keith@airton.co.za

Contact: Mr. K. Fourie

Cape Town – 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@tv cabo.co.mz

