

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, 16/28 de Fevereiro 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 N.º 100 DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E POR E-MAIL

## **EDITORIAL** **QUATRO ANOS INFORMANDO** **EXPORTAÇÕES**

Esta é a 100ª edição do nosso boletim informativo **IPEXinfo**. A nossa instituição orgulha-se pelo esforço de quatro anos a trazer para os caros leitores este modesto boletim sem interrupção.

Quando há quatro anos decidimos materializar a publicação deste magazine, a nossa intenção era de poder dar para além de uma gama de informação comercial, permitir que o empresário fizesse chegar a todos demais leitores o seu desempenho no comércio internacional ( caso de exportações).

Na verdade, o **IPEXinfo** é uma publicação cuja vocação é trazer ao conhecimento dos leitores, e à classe empresarial em particular, informações úteis sobre o comércio internacional.

O Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX), instituição pública proprietária da publicação, entende que durante os quatro anos os objetivos foram cumpridos. Contudo, ficaríamos satisfeitos se soubéssemos que o nosso grupo alvo faz a mesma avaliação.

Não podemos esconder a surpresa que tivemos ao apercebermos de que os órgãos de informação nacionais ganharam algum interesse pelos assuntos abordados pelo nosso magazine, usando-o como fonte de informação. Algumas instituições têm, igualmente, compilado e publicado as matérias do **IPEXinfo** nos seus **websites**.

Pese embora tenhamos essa percepção, queremos humildemente manifestar que temos a plena consciência da evolução que o mercado está a conhecer, o qual nos obriga a trabalhar no sentido de melhorar cada vez mais os nossos serviços informativos, o que só será possível com a colaboração de todos que, sem reservas, apresentamos o nosso inestimáveis apreço.

Fica por isso, o nosso compromisso de continuar e melhorar cada vez mais o nosso trabalho. Ao comemorarmos a 100ª edição do **IPEXinfo**, fazemo-lo conscientes de que muito há ainda por fazer, mas que, acima de tudo, esse percurso fizemo-lo juntos, caro leitor, e para si direccionamos todos os nossos esforços para bem servir.

Estão de parabéns todos aqueles que ao longo deste tempo colaboram connosco, contribuindo, desse modo, para que este percurso se torne possível.

IPEX sempre ao serviço dos exportadores dos produtos **“Made in Mozambique”**. (**IPEXinfo**)

### Ano transacto

## Baixam exportações da SOCAJU

As exportações da amêndoa de caju da Sociedade de Fomento e Processamento de Caju (SOCAJU), uma empresa sediada no bairro de Zimpeto, em Maputo, registaram, no ano passado (2006), uma considerável queda como consequência da falta de consenso no preço de venda da amêndoa com o seu principal cliente.

Segundo Maurício Vasco Matsinhe, contabilista da Socaju, a falta de consenso fez com que a Socaju virasse as suas atenções para o mercado interno, principalmente a partir do segundo semestre do ano passado, altura em que a procura da amêndoa no mercado doméstico começou a subir.

Actualmente, a Socaju exporta a sua amêndoa para o mercado sul-africano. Assim, em 2006, a empresa colocou naquele mercado cerca de 12 toneladas do seu produto, tendo resultado numa receita de perto de um milhão de meticais contra dois milhões de meticais arrecadados no período comparativo de 2005, na exportação de 15 toneladas de amêndoa de caju.

**“O ano transacto não foi positivo em termos de exportações, só conseguimos realizar três exportações devido ao fracasso das negociações com o nosso cliente sul-africano, facto que nos levou a vender alguma parte da nossa produção no mercado interno”,** disse Matsinhe.

Este ano, a empresa perspectiva exportar 60 por cento da sua produção, pois o mercado interno não tem capacidade de consumir toda a produção.

Além de sul-africanos, seus principais clientes, existem outros da Europa, principalmente da Espanha e de Portugal, também interessados em comprar a amêndoa, mas, segundo ele, a Socaju não tem capacidade de abastecer aquele mercado.

**“Há muito interesse por parte de portugueses e espanhóis, são clientes que necessitam de um contentor de amêndoa por mês e nós ainda não temos capacidade de abastecer em grandes quantidades o mercado europeu.**

**Esta é uma grande janela de oportunidade para nós, que, para o efeito, vamos tentar suprir”.**

Questionado sobre o que tem sido feito para responder às exigências dos seus clientes, Maurício Matsinhe referiu que a política da Socaju é anualmente aumentar a produção e o número de trabalhadores. A título de exemplo, indicou que a produção do ano passado duplicou, tendo sido produzidas perto de 25 toneladas de amêndoa. Para 2007, a empresa prevê atingir 35 a 40 toneladas de amêndoa.

No que diz respeito às dificuldades, Matsinhe apontou a carência da matéria-prima que se verifica este ano, que muitas vezes faz com que não sejam cumpridos os planos da empresa.

Além disso, acrescentou, a empresa depara-se neste momento com o elevado custo das embalagens para o seu produto, uma vez que só existe um único fornecedor em Maputo, o que contribui para o encarecimento do produto final, aliada à qualidade do mesmo.

A Socaju tem estado a trabalhar no fomento de cajueiros, tendo neste momento duas plantações; uma na Catembe e outra na Manhiça. (**IPEXinfo**)



# Zambézia regista maior crescimento nas exportações

- Cabo Delgado baixa 66 por cento

*As exportações moçambicanas em 2006 tinham sido calculadas em pouco mais de 1.8 mil milhões de dólares. Os dados preliminares avançadas pelo Governo apontavam a concretização e, quiçá, a superação. Na leitura que o IPEXinfo faz sobre o desempenho das províncias nesta matéria, baseada em dados fornecidos pelas Direcções Provinciais da Indústria e Comércio, mostra que Zambézia foi a província que registou maior crescimento (cerca de 91 por cento) e Cabo Delgado a grande baixa (66 por cento).*

## CRESCIMENTO

### ZAMBÉZIA 91%

A província da Zambézia foi uma das províncias que teve um salto, diga-se, qualitativo. De pouco mais de 51 milhões de dólares registados em 2005, a província terminou o ano 2006 com 98 milhões USD, como contribuição de madeiras, camarão, óleo cru, bagaço de copra, amêndoa de caju, fibra de algodão, chá, entre outros.

As estimativas da DPIC da Zambézia são de que o crescimento rondou em 91 por cento face a 2005.

### MANICA 40%

A seguir à Zambézia está Manica, que embora não tendo HCB nem porto como acontece com Tete e Sofala, outras províncias da região, é rico em solos onde se esconde uma gama de potencialidades (agrícolas e minerais).

Nas terras de Manica produz-se tabaco, paprika, cereais, madeiras, bauxite e outros minerais, que são exportados para o mercado regional, asiático e europeu, o que permitiu o crescimento do volume de exportações em 40 por cento.

Ou seja, dos mais de oito milhões de dólares de 2005, ano transacto fechou as contas com mais de 11 milhões. A DPIC de Manica relata que de 2003 até esta parte o crescimento registado fixa-se em 110 por cento.

### SOFALA 6%

Sofala é outra província com potencialidades na exportação, as mesmas que ganham força devido ao Porto da Beira, que facilita o escoamento via marítima das mercadorias não só daquela parcela do país, como também das restantes províncias e países vizinhos.

Em 2006, Sofala, província que produz açúcar, algodão, madeiras, cereais, peles de animais, pescado, conseguiu arrecadar 81.669 mil dólares.

O crescimento foi de 5.8 por cento, se comparadas as exportações com as de 2005, que foram na cifra de 77.160 mil dólares.

### TETE

A província de Tete, no centro do país, conseguiu, durante o ano passado, uma receita de cerca de 228.014.727 dólares americanos.

Um dos grandes impulsores destas exportações é a exportação de electricidade (da HCB) que sozinho rendeu 150 milhões USD (65.6%), seguido de tabaco com 72 milhões USD (32.7%)

Produtos como peixe, troféus de caça, carvão, cereais, peles de animais, entre outros contribuem para o enriquecimento da actividade em Tete.

### NAMPULA

Já na capital do norte, Nampula, dados disponíveis apontam que de Janeiro a Novembro de 2006 houve registo de cerca de 30 milhões USD, tendo como produto as madeiras, produtos agrícolas, minérios, pescado e ferro velho.

### QUEDAS

#### CABO DELGADO -66%

Se por um lado houve crescimento, algumas províncias regrediram, como é o caso de Cabo Delgado.

Exportadora de madeiras, algodão, camarão, milho e outros, Cabo Delgado conheceu uma regressão na ordem de 66 por cento.

Ou seja, dos cerca de 70 milhões de dólares de 2005, o ano passado fechou com as exportações a rondar a 24 milhões de dólares.

A explicação para este fenómeno é simples. As exportações de madeiras (em toros) reduziram. A legislação moçambicana restringe a exportação de certas espécies de madeiras em toros, obrigando os operadores a instalar serrações para a sua transformação.

### INHAMBANE -30%

Inhambane é produtor e exportador de óleo e bagaço de copra, que ano passado renderam cerca de 1.350 mil dólares americanos. Também produz gás (bombeado para o mercado sul-africano) e pescado.

Contudo, o gás e o pescado, por razões ainda desconhecidos, não consta dos registos das exportações da "terra de boa gente" da Direcção Provincial da indústria e Comércio (DPIC).

Os dados da DPIC-Inhambane apontam que as exportações de 2006 reduziram 30 por cento face a 2005 (em que se situaram nos 1.950 mil dólares), o que foi reflexo da redução do preço do óleo cru e da copra no mercado sul-africano, consequência da concorrência do produto de outras origens.

### OUTRAS PROVÍNCIAS?

Por razões alheias à nossa vontade, não conseguimos informação sobre as exportações feitas a partir de Maputo, Gaza e Niassa.

Contudo, sabe-se que grande parte das exportações são feitas a partir de Maputo. (IPEXinfo)



Em 2006

## Manica rende mais de 11.6 milhões de USD em exportações

A província central de Manica atingiu receitas de exportação 11.645.227 dólares norte-americanos no ano passado, segundo o relatório anual da Direcção Provincial da Indústria e Comércio (DPIC) daquele ponto do país.

Este montante, de acordo com os dados desta província, representa um crescimento na ordem de 40 por cento em comparação com os 8.325 mil USD de 2005.

São produtos exportados a madeira, os cereais, paprika, tabaco em rama, ouro, bauxite, piripiri, gergelim, flores, ananás, *baby corn*, estrume, entre outros, realizadas por 31 empresas que operam na província.

O principal destino destes produtos foi a África do Sul, Zimbabwe, Malawi, Angola, Holanda, China, Itália, Alemanha, Inglaterra, entre outros.

Assim, o tabaco em rama rendeu a Manica USD 4.604.928 na exportação de 3.382,00 toneladas.

Comparativamente ao igual período de 2005, houve um ritmo de crescimento em cerca de 13 por cento e uma realização do plano de 183 por cento.

A madeira, que se situou em segundo lugar nas exportações, permitiu arrecadar USD 3.368.406 contra USD 1.026.401 do ano de 2005, representado um crescimento na ordem de 228 por cento.

Por sua vez, nos cereais foram exportadas 2.368 toneladas no período em análise, o que resultou na arrecadação de uma receita de USD 1.888.931, representando um aumento de 86 por cento em relação ao ano 2005.

O ouro, que registou um decréscimo de 69 por cento em relação a 2005, produziu USD 32.450, contra 105.608 dólares arrecadados em 2005.

As exportações da província de Manica têm vindo a registar uma evolução assinalável nos últimos quatro anos.

A título de exemplo, em 2003 o crescimento situou-se nos 48 por cento, em 2004 (1%), 2005 (40%) e em 2006 (110%).

Este crescimento resulta, segundo as autoridades locais, ao aumento do volume dos produtos exportáveis e da entrada de novos na exportação, por exemplo, alho, estrumes, ananás, entre outros. **(IPEXinfo)**

## Sucateira rende 340 mil meticais em exportação da sucata

Perto de 340 mil meticais é o montante que a empresa Munguambe Sucata Metal - uma firma de produção, processamento e comercialização de sucata de metais - arrecadou com a exportação de 39 toneladas destes metais.

De acordo com o proprietário daquela empresa, Francisco Munguambe, numa entrevista concedida ao **IPEXinfo**, o montante representa uma redução na ordem de 22 mil meticais, comparativamente com o valor alcançado em 2005, em que aquela unidade obteve 362 mil meticais.

Francisco Munguambe considera que a redução do volume das exportações e, conseqüentemente, das receitas é reflexo da concorrência desleal que caracteriza o mercado nacional da sucata.

Queixa-se de existir uma empresa sul-africana a operar neste ramo de actividade e que abriu as portas para todas as pessoas venderem sua mercadoria àquela, alegadamente porque os nacionais vendem directamente à África do Sul.

No entender de Munguambe, esta empresa pretende acabar com os exportadores nacionais da sucata, beneficiando o seu próprio país.

**“Nós baseamo-nos em quem paga mais, temos benefício ao vendermos a mercadoria na África do Sul porque o preço praticado por esta empresa é baixo comparativamente ao do mercado sul-africano”**, explicou.

Salientou que neste mercado de sucata devia haver regras, como acontece naquele país vizinho, onde ninguém consegue pôr a sua sucata em quilos numa empresa, mas sim em grandes quantidades.

Ele defendeu que a exportação feita por terceiros está a trazer muitos prejuízos ao país, uma vez que este está a perder divisas em consequência deste facto, o que tem implicações negativas na economia nacional.

Contudo, o nosso entrevistado mostrou-se optimista que as coisas melhorem este ano, motivado pelo facto de até agora ter conseguido exportar nove toneladas de sucata, como resultado de recuperação da grande parte dos seus clientes.

No que diz respeito às vendas domésticas, no ano passado foram vendidas 66 toneladas resultando na arrecadação de 360 mil meticais, contra 232 toneladas que permitiram render 380 mil meticais. **(IPEXinfo)**

**Ronda de Doha** - O secretário do Comércio dos Estados Unidos, Carlos Gutiérrez, reuniu-se semana passada com o ministro do sector indiano, Kamal Nath, durante uma visita de dois dias que efectuou a Nova Dheli, com o objectivo de desbloquear a Ronda de Doha da OMC (Organização Mundial do Comércio), segundo noticia o Diário Económico.

Gutiérrez pediu ao Governo indiano que suavize a sua postura nas negociações da OMC, suspensas há meses. Também esteve na agenda a cooperação bilateral com a Índia, segundo adiantou o governante dias antes de viajar para Dheli. **(IPEXinfo)**



# NOTÍCIAS DO MUNDO

## China apoia exportações africanas

Cinco mil milhões de dólares americanos é quanto a China pretende desembolsar em empréstimos e linhas de crédito para apoiar o sector das exportações dos países africanos nos próximos três anos.

Trata-se de acções que se enquadram no âmbito das intenções daquele país asiático em expandir os seus negócios pelo mundo. A meta do governo chinês é duplicar as trocas comerciais com os países africanos até 2010.

Na primeira quinzena de Fevereiro, o presidente chinês, Hu Jitao, fez um périplo por oito países africanos, entre eles Moçambique, Camarões, Libéria, Sudão, Zâmbia, Namíbia, África do Sul e Seychelles, tendo assinado vários acordos nesse sentido.

A nova política estratégica chinesa sobre África, o continente com o maior número de países, prende-se com o facto de Pequim encarar as nações africanas como grandes aliados comerciais, políticos e diplomáticos, em especial nas organizações multilaterais. (IPEXinfo)

## África vai crescer mais de 5 % em 2007

A apreciação é do Fundo Monetário Internacional (FMI). A África Submarina vai, pelo terceiro ano consecutivo, ultrapassar cinco por cento de crescimento económico em 2007, situação favorável que se espera em 2008.

Este afro-optimismo foi manifestado Janeiro findo pelo director-geral do FMI, Rodrigo de Rato, quando se dirigia a vários chefes de Estado da África Central no Palácio da Presidência gabonesa.

De Rato indicou que a inflação média no continente, excepto o Zimbabué (que está a passar por uma fase crítica jamais vista na história daquele país), é inferior a dez por cento, a mais fraca em 25 anos.

A Pana Press cita o director-geral a dizer que **“muitos países foram ajudados por ventos favoráveis, incluindo o rigor do crescimento dos seus parceiros comerciais no Mundo inteiro, os preços elevados dos produtos de primeira necessidade e os recursos suplementares para o desenvolvimento pelo alívio da dívida”**. (IPEXinfo)

## Portugal e China assinam memorando

Portugal e China firmaram um memorando de entendimento que visa a criação de uma linha de crédito concessional no valor de 300 milhões de euros para apoiar o aumento das exportações lusas para aquele país asiático, segundo escreve a edição **“on-line”** do Jornal de Angola.

O memorando prevê que os dois Estados apresentem, até final de Junho próximo, uma proposta que concretize a criação desta linha de crédito e identifique áreas prioritárias de cooperação entre os Ministérios das Finanças dos dois países. A linha de crédito serve ainda para apoiar sectores de actividade nos termos a acordar entre aqueles Ministérios dos dois países. (IPEXinfo)

## MERCADOS

### PRODUTOS DO MAR

#### 1- National Office for Business Administration (NOBA)

Al-Haram Street, Haram Area  
Giza – Cairo

Tel: 0020127360573

Fax: 002023888481

E-mail: [info@noba.com.eg](mailto:info@noba.com.eg)

#### Egipto

(Pretende importar produtos do mar)

#### 2- Rohan Rodrigo & Co. (PVT) Ltd

68, New Nuge Road  
Peliyagoda – Sri Lanka

Tel: 94-11-2913817

Fax: 94-11-4818141

Websites: [www.rr.lk](http://www.rr.lk)

#### Siri Lanka

(Pretende importar produtos do mar)

### GENGIBRE

#### 1- Baniya Bhandar

21, Bangshal North South Road  
1<sup>st</sup> Floor – Dhaka – 1100

Tel: 88-2-9559802

Fax: 88-2-9565908

#### Bangladesh

(Pretende importar gengibre fresco)

#### 2- Multi Ways Marketing Co. Limited

10-F, B.C.I.C. Bhaban  
30-31-Dilkusha C-A  
Dhaka – 1000

Tel: 880-2-9571615

Fax: 880-2-9571623

#### Bangladesh

(Pretende importar gengibre seco)

### SUCATA

#### 1- Tek Nik Pedoman Sdn. Bhd.

Lot – 3, Aras – 3

Megoplex, Medan Gopeng

Jalan Gopeng, Ipoh – 31350

Tel: 60-5-3126942

Fax: 60-5-3127199

#### Malasia

(Pretende importar sucata de metal)

#### 2- I & R Associates

202, Rafiq Plaza

Davis Road, Lahore – 54700

Tel: 92-300-4658258

Fax: 92-42-6372254

#### Paquistão

(Pretende importar sucata de metal)

### 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 n° 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@tvocabo.co.mz](mailto:ipex@tvocabo.co.mz)

