

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.



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

Maputo, 01/15 de Janeiro de 2007

DIRECTOR GERAL – JOSÉ FERNANDO JOSSIAS - MAPUTO - MOÇAMBIQUE – EDIÇÃO N.º 99 DISTRIBUIÇÃO GRATUITA E POR E-MAIL

## EDITORIAL

Ao assumirmos a liderança do IPEX, fizemo-lo com a plena convicção de que os feitos de uma instituição não se podem resumir na acção das pessoas que num dado momento possam corporizar os seus órgãos sociais, pois, na verdade, as pessoas passam e as instituições continuam.

Temos, contudo, que o valor dos trabalhadores reside na exacta medida em que estes estiverem devidamente motivados e animados por um ideal que encerre em si mesmo a valoração pessoal de cada um deles.

O IPEX só existe e só terá sentido de continuar a existir na medida em que ele for capaz de interpretar os anseios da comunidade empresarial que opera no mercado internacional, ou seja, na exacta medida em que ele poder estar virado para o seu cliente.

Este é o nosso desafio amigo empresário, e está alicerçado na nossa visão e missão que têm como fim último, aumentar e diversificar as exportações, conquistando novos mercados, contribuir para o aumento da competitividade dos nossos produtos e consolidar os mercados tradicionais dos produtos nacionais.

Para o sucesso destes desafios, caro empresário, contamos com o seu empenho, devoção e trabalho árduo.

João José Macaringue

Presidente do Conselho Geral e de Administração

Tendo em vista novos desafios

## IPEX com nova estrutura orgânica

O Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX) acaba de aprovar, em Bilene, na província de Gaza, a nova estrutura orgânica, que prevê a subida do número de direcções e departamentos, cuja entrada em vigor está prevista para o primeiro trimestre deste ano.

Das actuais três direcções (Serviço de Feiras e Exposições, Administração e Finanças – SAF, Serviços de Informação e Desenvolvimento de Mercados SIDM), a nova estrutura orgânica do IPEX transformou algumas direcções e acrescentou uma.

Assim, temos os Serviços de Desenvolvimento de Produtos e Mercados, que terá como funções principais a identificação, estudo dos sectores e/ou produtos com potencial para a exportação, bem como os respectivos mercados de interesse, além de incluir a promoção e desenvolvimento de mercados, concepção/desenvolvimento de estratégias comerciais com o exterior (organização de feiras e exposições comerciais, missões comerciais bolsas de contacto, entre outros.

A seguir temos os Serviços de Pesquisa e Informação Comercial, que se vai ocupar pela recolha, tratamento, actualização e disseminação de informação comercial com interesse para a realização das actividades e produzir publicações do IPEX.

Esta direcção terá, igualmente, a tarefa de gerir o Trade Point em Moçambique (TPMaputo) e do Sistema de Tecnologias de Informação da instituição, Centro de Referência para o Sector Privado sobre questões multilaterais.

Foram, igualmente, criados os Serviços de Planificação e Estatística, cuja actividade será a planificação e monitoria das actividades desta instituição, acompanhando a sua execução, sistematização de legislação com interesse e impacto na actividade de comércio internacional, entre outras.

Além disso, temos os Serviços de Administração e Finanças (SAF), que terão a tarefa de prestar apoio aos serviços técnicos do IPEX, tendo como enfoque a gestão de recursos humanos, financeiros e patrimoniais da instituição.

Quanto ao número de departamentos, passarão dos actuais três para sete.

O objectivo desta nova estrutura orgânica é adequar o IPEX aos desafios da nova missão e visão bem como responder à dinâmica e desenvolvimento do ambiente de negócios no país, em particular da actividade virada para as exportações.

Entende-se que a estrutura concebida em 1990, quando a instituição foi criada, encontra-se desajustada à nova realidade.

Fazendo a apresentação da nova estrutura, o PCA do IPEX, João Macaringue, disse que esta surge tendo em conta a prioridade do governo de combate à pobreza absoluta e que focaliza o distrito como base de desenvolvimento do país, necessidade de conceber uma Estratégia Nacional de Exportações com o objectivo de quebrar o ciclo de actuações casuísticas nesta área, a importância da participação do sector privado na definição da estratégia de actuação do IPEX, entre outras razões. **(IPEXinfo)**

# IPEX deve ser referência nacional no domínio das exportações

*O Presidente do Conselho Geral e da Administração (PCA) do Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX), João Macaringue, disse, recentemente, que o IPEX deve voltar a ser uma referência nacional no domínio das operações de comércio externo em geral e das exportações em particular. Por outro lado, assegurou que tudo fará para que o IPEX recupere o lugar de destaque que deve jogar na arena económica nacional, resgatando os ideais que nortearam a sua criação e reencaminhar a instituição para o lugar que lhe é de direito.*

Intervindo no III<sup>o</sup> Conselho Consultivo Alargado da instituição, realizado no Bilene, na província de Gaza, João Macaringue referiu que **‘temos plena consciência do trabalho que devemos realizar para alcançar o reconhecimento que pretendemos.**

**Para o efeito, cada trabalhador no seu posto de trabalho deve ter sempre presente que o desafio que temos pela frente requer de cada um responsabilidade e entrega na realização das suas tarefas’.**

Na ocasião, recordou que a realização daquele seminário ocorre num momento em que acabamos o ciclo de familiarização com as funções e atribuições do IPEX.

**“Várias actividades foram realizadas ao longo do ano transacto, entre outras, o reforço da cooperação com instituições congéneres da região através da assinatura de Memorandos de Entendimento durante as visitas de trabalho que efectuamos.**

**Estas visitas não só permitiram conhecer as transformações operadas noutros pontos, mas também, habilitaram o IPEX a uma melhor capacidade de apreciação dos diagnósticos gentilmente efectuados por alguns parceiros de cooperação”.**

Com efeito, ainda durante período, recordou Macaringue, foram reforçados laços de cooperação com o Malawi Export Promotion Council, Kenya Export Promotion Council, Board of External Trade da Tanzânia, e Zimtrade, do Zimbabwe.

Igualmente, revelou, foram iniciados contactos com vista a estabelecer uma plataforma comum de trabalho com instituições nacionais que lidam com questões ligadas ao Comércio Internacional, em particular com a actividade de exportações com as quais, espera-se este ano, formalizar tais relações institucionais.

**“Realizamos, igualmente, visitas de trabalho a quase totalidade das províncias do país, onde privilegiamos o contacto directo com os agentes económicos com vista a auscultarmos as suas preocupações bem como recolher as suas contribuições para melhorar o desempenho da instituição” - afirmou.**

Considerou aquele encontro de importante para a partilha de ideias e de experiências sobre o papel e desafios que enfrentam para tornar o papel do IPEX mais interventivo e actuante na actividade de exportação por forma a que os nossos operadores económicos, especialmente nesta área, encarem os desafios da integração económica regional, já à vista, com optimismo.

A agenda adoptada para este seminário demonstra de forma insofismável a nossa ambição por uma instituição mais presente na vida dos empresários, mais operativa no concurso de procura de soluções que contribuam de forma visível para que mais empresas e mais produtos concorram para o melhoramento da nossa balança comercial.

Num outro desenvolvimento, Macaringue disse que, apesar de se reconhecer que um grande leque de acções tem sido desenvolvidas, anualmente, por esta Instituição, muito há ainda por fazer como contributo para a erradicação da pobreza absoluta e para o desenvolvimento económico do país.

**“Nós temos claras ideias de como avançar para o melhor. Precisamos do apoio dos nossos parceiros bem como do nosso Governo na satisfação das condições mínimas que garantam o sucesso das nossas convicções.**

**Continuaremos apostados na veiculação das nossas ideias, das nossas necessidades e estamos certos que os resultados não tardarão”,** concluiu o PCA do IPEX.

De recordar que este encontro tinha como objectivo, entre outros aspectos, fazer o balanço das acções desenvolvidas no ano passado (2006), avaliar os constrangimentos e fazer as projecções da sua actuação nos próximos três anos, tendo sido analisado o SWOT do IPEX,.

Tomaram parte deste encontro 36 pessoas, entre parceiros nacionais e estrangeiros, incluindo técnicos do IPEX. **(IPEXinfo)**

2007/2009

# Plano estratégico do IPEX vai custar mais de 75 milhões de MT

Instituto para a Promoção das Exportações (IPEX) necessita de 75.396.392 de meticais para a implementar o seu Plano Estratégico no período 2007/2009, que prioriza desenvolver e levar a cabo políticas de exportação, diversificando os produtos e mercados, promoção de produtos nacionais, disponibilização de informação comercial, incentivos aos exportadores e o estreitamento das relações com empresas exportadoras e com os demais actores no comércio externo.

Com efeito, para que estas acções sejam concretizadas, o plano preconiza a interacção com outras instituições para o fomento da base para a exportação, a promoção e provisão de informação comercial ao sector público e privado.

A acção de promoção será global mas com incidência especial para orientar e apoiar os exportadores a tirar maior proveito dos benefícios oferecidos pelos mecanismos preferenciais de acesso aos mercados.

Assim, o quadro orçamental da instituição indica que este ano (2007) são necessários 20.396.392 de MT, 25 milhões de Meticais em 2008 e 30 milhões em 2009.

No mesmo período (2007/2009) a componente investimento vai atingir 4.600.000 de Meticais.

Este ano, o IPEX vai investir 600 mil MT, em 2008 o investimento vai atingir um milhão e meio de MT, enquanto que em 2009 serão investidos dois milhões e meio de Meticais.

O IPEX definiu como prioridade para os próximos três anos os sectores de horticultura, oleaginosas, madeiras, pescas e amêndoa de caju, além de floricultura, têxteis e serviços.

Ao abrigo deste plano, o IPEX, segundo o respectivo presidente, João José Macaringue, deve virar as suas atenções para o cliente e posicionar a sua actuação para o desenvolvimento das exportações.

**“Não podemos continuar à espera do produtor, é necessário acarinhá-lo e colocá-lo na rampa das exportações e, ao mesmo tempo, contribuir para que haja um bom ambiente de negócios em Moçambique ao abrigo da nova visão e missão desta instituição ”**, indicou.

No que concerne ao incentivo aos exportadores, o IPEX considera que o aumento e a diversificação das exportações passam necessariamente pela adequação dos produtos para o mercado internacional cujas exigências, dificilmente são respondidas pelas empresas nacionais.

Assim, como forma de criar uma capacidade institucional para estimular os produtos de exportação em relação ao desenvolvimento e adaptação do produto, qualidade da embalagem, melhoramento de cadeia de valor, **marketing** e distribuição e um contacto mais directo com o mercado externo, urge a necessidade de reactivar o Fundo de Fomento à Exportação.

O Director Geral do IPEX, José Jossias, fez o historial deste Fundo, tendo explicado que o Fundo de Fomento à Exportação foi extinto em 1998, com o surgimento do documento único. Agora mostra-se necessário a sua reactivação para alargar a base de produtos de exportação e do aumento do volume e valores de exportação, contribuindo, desse modo, no equilíbrio da balança comercial. (**IPEXinfo**)

IPEX deve influenciar políticas que apoiem empresas nacionais

O Instituto para a Promoção de Exportações (IPEX) deve influenciar junto do Governo políticas que apoiem as empresas moçambicanas, particularmente aquelas que estão viradas para a exportação. Esta posição foi expressa no decorrer dos trabalhos do IIIº Conselho Consultivo desta instituição realizado nos dias 18 e 19 do mês passado, no distrito de Bilene, na província de Gaza.

O Director Executivo da Confederação das Associações Económicas (CTA), Paulo Fumane, reiterou que o IPEX é uma instituição de apoio às iniciativas de exportação das empresas. Por isso, explicou Fumane, o IPEX deve desenvolver cada vez mais a sua capacidade técnica para realizar estudos de mercados, como forma de orientar as empresas nacionais a diversificarem os seus produtos nestes mercados.

Defendeu que o IPEX deve desempenhar um papel importante na influência de políticas, no sentido de eliminar constrangimentos que afectam a actividade do comércio internacional.

Acrescentou que as limitações por que passa esta instituição, também passam as outras, mas cada uma na sua medida. Apontou, a título de exemplo, as limitações financeiras, a falta de pessoal qualificado, entre outras, como entraves para a realização de actividades das empresas.

Por seu turno, a Delegada do ICEP-Portugal, Luísa Agapito, fazendo uma avaliação dos dois dias do encontro, disse que o IPEX demonstrou uma nova dinâmica, uma forma de gestão moderna e uma abertura total que permitiu avaliar os pontos fracos, fortes, oportunidades e ameaças.

Acrescentou ainda que a participação neste Consultivo lhe permitiu ter uma visão global do IPEX, instituição parceira do ICEP, tendo assegurado que esta será transmitida à sua congénere portuguesa

Fazendo um comentário da nova estrutura orgânica do IPEX, Agapito disse que esta espelha a realidade actual da economia moçambicana, uma economia que não só tem as suas atenções viradas para o mercado externo.

De recordar que foram convidados a este encontro, para além da CTA, ICEP-Portugal, USAID. Alfândegas de Mocimboa. MIC.

## OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

### AMÊNDOA DE CAJU

#### 1. Al Bogari Trading Company, LLC

Suite 503, Twin Towers  
P.O. Box 4048 – Dubai  
Tel: 971-4-2224530  
Fax: 971-4-2228741

#### Emirados Árabes Unidos

(Pretende importar amêndoa de caju)

#### 2. J.B.N. International, U.S.A.

6323, Winside Drive  
Bethlehem – 18017  
Tel: 1-610-8378186  
Fax: 1-610-8378187

#### EUA

(Pretende importar todo tipo de amêndoa de caju)

#### 3. P.T. Top Impex Corporation

JL. Karonsih Selatan 611  
Ngaliyan, Jawa Tengah  
Semarang – Indonesia 50181  
Tel: 62-24-7607635  
Fax: 62-24-7607635

E-mail: [topimpex@rediffmail.com](mailto:topimpex@rediffmail.com)

Website: [www.topimpex.net](http://www.topimpex.net)

#### Indonésia

(Pretende importar amêndoa de caju)

#### 4. Pardis Trading Company

Jomhoury, 15 – Tehran  
Tel: 98-21-8849153/8849154  
Fax: 98-21-8847784

#### Irão

(Pretende importar amêndoa de caju)

### GENGIBRE

#### 1. E.A.V., Inc.

Road 707, South # 1  
Beaubier – SOC OHO  
Tel: 1-306-4474944  
Fax: 1-306-4474944

#### Canadá

(Pretende importar gengibre)

#### 2. Sanghvi Exim

119, 1<sup>st</sup> Floor  
Madhupura Commercial Centre  
Madhupura Chowk  
Ahmedabad – 380004  
Tel: 91-79-22159213  
Fax: 91-79-22161337

E-mail: [sanghviexim@sify.com](mailto:sanghviexim@sify.com)

E-mail: [nhsanghvi@sify.com](mailto:nhsanghvi@sify.com)

Website:

[www.indiamart.com/sanghviexim](http://www.indiamart.com/sanghviexim)

#### Índia

(Pretende importar gengibre)

#### 3. Sijuta Synthetics

518/519, Jeevandeep Complex  
Ring Road, Surat – 395002  
Tel: 91-261-2354670/2320375  
Fax: 91-261-2325267

E-mail: [rungtapunett@hotmail.com](mailto:rungtapunett@hotmail.com)

E-mail: [sales@sujuatasynthetics.com](mailto:sales@sujuatasynthetics.com)

#### Índia

(Pretende importar gengibre)

### PRODUTOS DO MAR

#### 1. Ibec Trading Company

255 Boulaverl Nation Unise  
BP. 6099 New Bell Lome  
P.O. Box 228

Tel: 2289817751

Fax: 2282225847

E-mail: [ibecLtd@usa.com](mailto:ibecLtd@usa.com)

#### Togo

(Pretende importar peixe congelado)

#### 2. South Landimpex Agencies

Bur Dubai  
Tel: 971-50-6952058  
Fax: 971-474-2620992

E-mail: [southlandagency@yahoo.com](mailto:southlandagency@yahoo.com)

#### Emirados Árabes Unidos

(Pretende importar peixe congelado))

#### 3. 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)

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