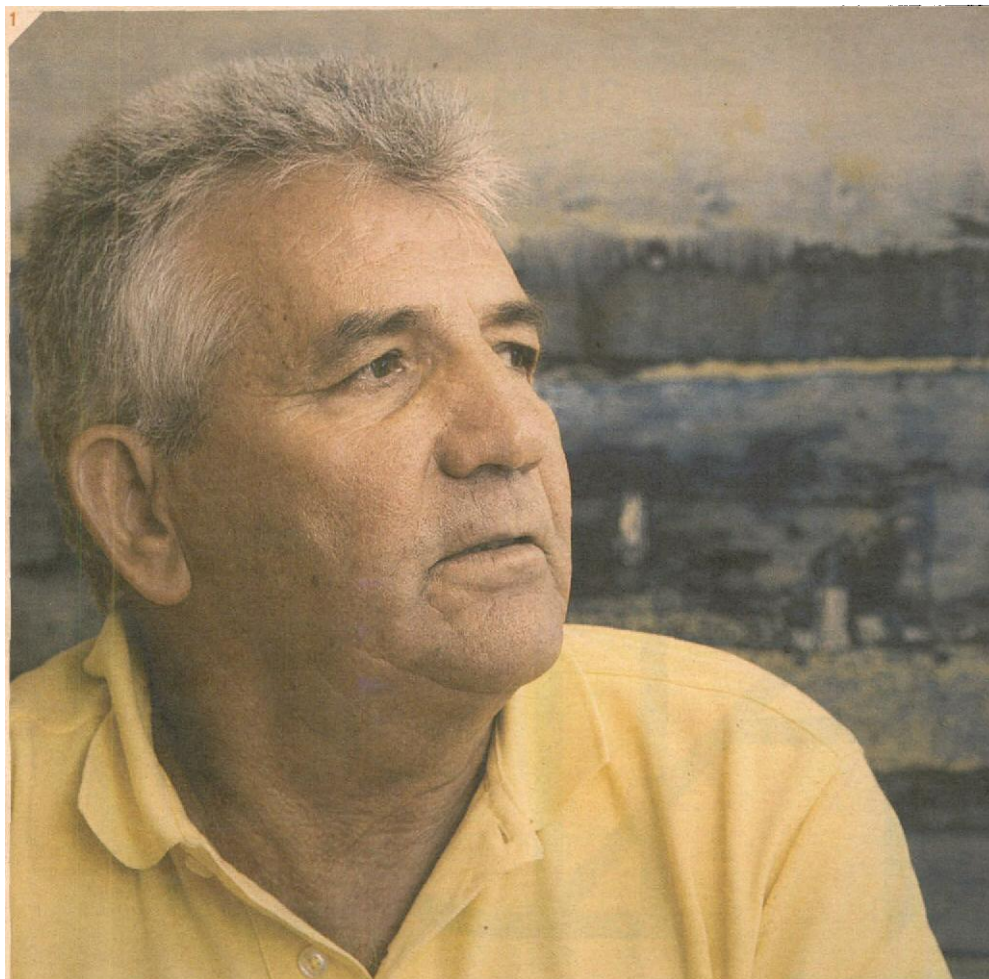




1 O grupo Kyaia, liderado por Fortunato Frederico, vai participar na missão da APICCAPS a Moçambique e África do Sul. O objectivo é alargar os mercados de exportação. A associação do calçado já calendarizou também a presença na feira de calçado da Cidade do Cabo em 2013. 2 O grupo têxtil Dielmar integra a comitiva da ACICB, associação que organizou encontros entre os empresários portugueses e congéneres moçambicanos, além de reuniões com a banca local e advogados para que os portugueses se possam inteirar da legislação e dos incentivos ao investimento estrangeiro. 3 O sector da construção está representado por empresas de construção e de comércio de materiais, assim como de engenharia, arquitectura e decoração. Empresas de mobiliário integram também algumas das missões que por estes dias aterram em Moçambique. Quase que se pode dizer que levam projectos "chave-na-mão".

Vaga de seis missões empresariais chega a Moçambique até Dezembro

Grupos da construção, calçado, têxtil, agro-alimentar e engenharia procuram novos negócios.

Sónia Santos Pereira

sonia.pereira@economico.pt

Grupos como a Dielmar, Kyaia ou Pedreira estão de malas feitas para Moçambique. Nas próximas quatro semanas, mais de 50 empresas portuguesas preparam-se para viajar para o país da África Austral à procura de oportunidades de negócio. São empresas dos mais variados sectores de actividade, desde a construção, calçado, têxtil, engenharia ou agro-

alimentar, divididas por seis missões empresariais.

O crescimento económico que Moçambique tem registado nos últimos anos, e o potencial que a descoberta de recursos naturais como o gás lhe veio conferir, tornou-o um mercado bastante atractivo. "Moçambique está entre os dez países do mundo que mais cresceram na última década [7,9%], preven-

do-se que continue a ser uma das economias com maiores índices de crescimento a nível global", explica Francisco Bal-samão, presidente da ANJE (Associação Nacional de Jovens Empresários), organismo que tem desde segunda-feira uma comitiva em Maputo.

Os empresários da missão da ANJE vão participar em vários "encontros institucionais com entidades locais, com o objectivo de abrir portas aos empresários portugueses e fornecer informa-

ções diversas sobre o mercado”, adianta fonte da associação.

Também no início desta semana aterrou em Moçambique a missão da Associação Empresarial da Região de Lisboa (AER-LIS), que levou nove empresas, sendo repetente neste tipo de iniciativas. Só este ano, é a segunda. “Moçambique é considerado uma plataforma de entrada nos mercados do universo da SADC (Southern African Development Community), que agrega cerca de 250 milhões de consumidores”, justifica fonte da associação. Empresas de áreas como o vestuário, materiais de construção ou máquinas e equipamentos têm marcadas reuniões bilaterais e sessões de caracterização económica e social.

Ontem chegou a primeira missão da Associação Comercial, Industrial e Serviços de Castelo Branco, Idanha-a-Nova e Vila Velha de Ródão (ACICB), com uma comitiva de 24 empresas. De acordo com a secretária geral da associação, Paula Minhos, esta é uma resposta ao “grande número de associados que manifestaram interesse” em contactar com o mercado moçambicano, que “apresenta forte potencial”. A ACICB leva representantes de sectores do têxtil, construção, agro-alimentar ou mobiliário de cozinha.

Segunda-feira chegam a Maputo dois dos maiores grupos de calçado português, Kyaia e Pedreira, além das empresas Carité e LG. O sector quer alargar mercados, apesar de já exportar para 132 países. “Há países africanos que têm um potencial interessante de crescimento, como Moçambique, África do Sul e Angola” e o objectivo “é conhecer em pormenor esses mercados, as feiras, reunir com importadores”, diz fonte oficial da APICCAPS (associação do sector). Esta missão divide-se entre Moçambique e África do Sul.

Já no primeiro dia de Dezembro é a vez da Associação Industrial do Distrito de Aveiro (AI-

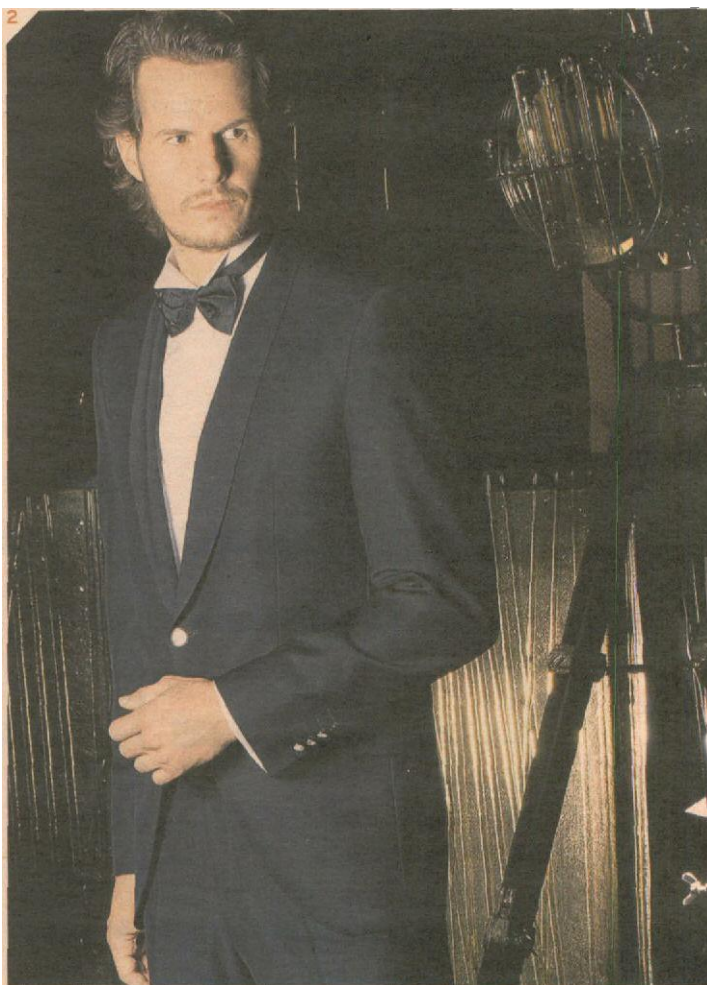
DA) que quer “firmar contactos” com os agentes locais. São empresas de engenharia, construção ou transportes que solicitaram à associação a realização da missão dado o “interesse em exportar e ver as oportunidades de negócio”, adianta fonte da AIDA.

A Associação Comercial de Lisboa (ACL) fecha este périplo por Moçambique, com uma missão de 3 a 9 de Dezembro. Segundo Pedro Madeira Rodrigues, secretário-geral da ACL, esta visita é consequência de anteriores missões que “tiveram resultados extremamente positivos e concretização de negócios”. ■

Exportações em alta

As exportações portuguesas para Moçambique ultrapassaram

no ano passado 217 milhões de euros, um crescimento de 44% face a 2010, segundo os dados do Instituto Nacional de Estatística (INE). Produtos alimentares, pastas de madeira, metais e máquinas e aparelhos electrónicos são os artigos mais exportados. Já entre Janeiro e Agosto deste ano, as exportações atingiram 190,3 milhões de euros, mais 39% que em igual período de 2011 e quase tanto como no total do ano passado. Empresas como a Sumol+Compal ou a Portucel deram já conta do potencial deste país. A primeira iniciou este ano a laboração da sua unidade produtiva em Moçambique e a Portucel vai investir 1,6 mil milhões na construção de uma fábrica.



Data: 16.11.2012

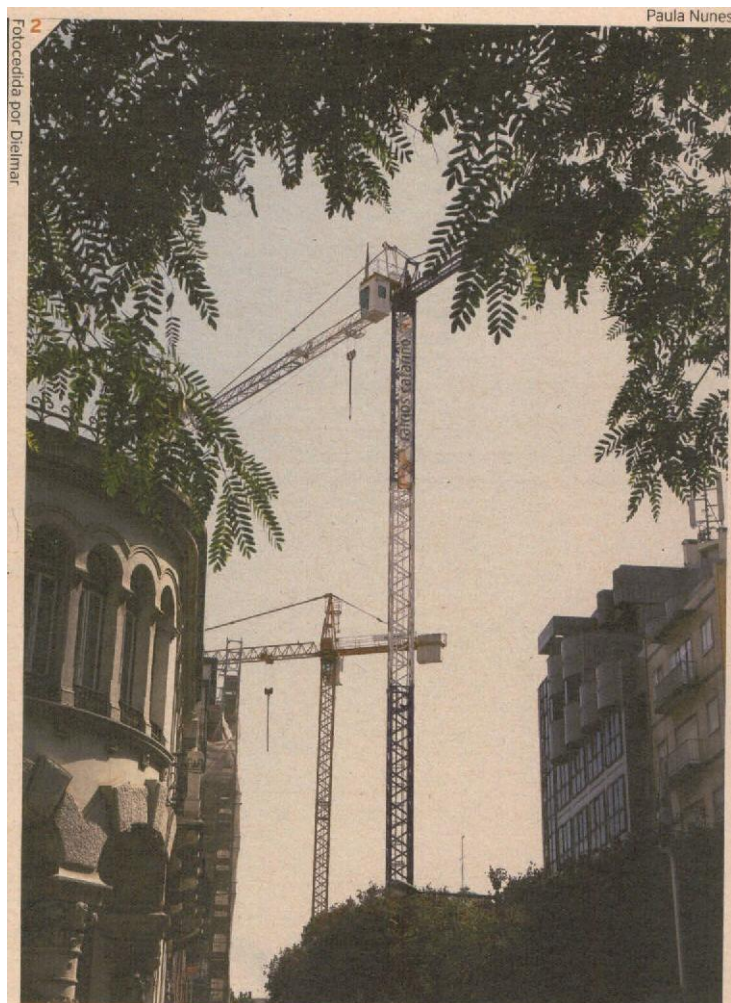
Título: Vaga de seis missões empresariais chega a Moçambique até Dezembro

Pub: **Diário Económico**

Tipo: Jornal Nacional Diário

Secção: Nacional

Pág: 28;29



Área: 945cm² / 47%

FOTO

Cores: 4 Cores

ID: 4322205

TRÊS PERGUNTAS A...**JOÃO NAVEGA**

Presidente da Câmara de Comércio
Portugal-Moçambique

“Moçambique tem um enorme potencial”

Moçambique descobriu gás, está perto de assegurar produção própria de petróleo, e está num processo de crescimento acelerado. Há muitas oportunidades para as empresas portuguesas e inclusive incentivos ao investimento.

Como explica o interesse das empresas portuguesas por Moçambique?

Moçambique é o país da África Austral que regista a maior taxa de crescimento ao nível do PIB. É uma economia emergente, com um potencial muito grande, sobretudo após a descoberta de recursos naturais muito valiosos, como o carvão - Moçambique tem a segunda maior jazida de carvão a céu aberto do mundo -, o gás. Está em fase de prospecção de petróleo e de minerais com utilidade nas tecnologias de ponta. Moçambique tem um enorme potencial de crescimento.

Que oportunidades de negócio existem para as empresas portuguesas?

Há oportunidades sobretudo nos sectores intermédios da economia, menos exigentes em termos de capital. Organizações grandes como a Galp, Portucel ou Mota já lá estão. Mas há oportunidades para as PME e para negócios menos exigentes, e que oferecem oportunidade de desenvolvimento. Os serviços, a comercialização de máquinas e equipamentos, a

informática, a restauração ou hotelaria são os sectores que oferecem mais facilidade para os portugueses entrarem em Moçambique.

Moçambique é um país amigo do investimento estrangeiro?

A legislação é muito aberta. Há uma igualdade de tratamento ao investidor nacional e ao investidor estrangeiro. Existem sistemas de incentivo ao investimento bastante interessantes. Foi criada uma zona franca, por exemplo. O retorno da actividade pode ser expatriado. Há dois bancos de investimento com linhas de financiamento para apoiar investimentos portugueses. Moçambique também prefere o investidor português a outro investidor estrangeiro, mesmo que seja vizinho. Não existem máculas do passado colonial. A banca moçambicana só tem é capacidade para apoiar pequenos e médios investimentos e as taxas de juro são elevadíssimas. Por isso, se querem investir em Moçambique é melhor trazerem o dinheiro de fora.