

negócios

café 
negócios

Café & debate

Clube
negócios

drinks & networkig

SALIMO ABDULA,
PCA DA VODACOM

Apostamos na satisfação do cliente



ESPECIAL Polos Integrados de Crescimento
**Infraestruturas facilitam
acesso aos mercados**



FACIM 2018
**O desenrolar
dos pequenos negócios**

ISSN 2616-4744



9 772616 474407

www.revista.negocios.co.mz

■ N.º15 ■ Setembro/Outubro 2018 ■ 150 MT



Alimentação Saudável



"Uma equipa não é um grupo de pessoas que trabalham juntas..."



PERIQUITA
A NOSSA MESA DESDE 1850



QUINTA
DO
VALE MEÃO

Couteiro-Mor®



Ceres™



CORTES DE CIMA



galia®
.co.mz

BICAFÉ®



CÎROC
ULTRA PREMIUM VODKA



GORDON'S
...SHALL WE?

Captain Morgan



...é um grupo de pessoas que confiam umas nas outras"



Jaime Langa

jaime.langa1@gmail.com

Que negócios autárquicos!

Porque a política influencia o desempenho dos negócios importa referir que Moçambique acaba de realizar as quintas eleições autárquicas na história da sua democracia. Porém, ainda é cedo para avaliar se os resultados das mesmas foram bons ou não para o ambiente de negócios nas cidades autárquicas. A única coisa que é uma certeza é que o partido Frelimo ganhou a maioria das cidades autárquicas no país. Todavia, trata-se de uma vitória ainda em processo de afirmação pois o partido Renamo apresentou contestação dos resultados das autarquias de Matola, Marromeu, Mocuba e Monapo. Portanto, esperemos pela validação do conselho constitucional para fazermos a nossa avaliação.

Enquanto os políticos vão-se digladiando pelo poder, a revista 'Negócios', de forma cada vez mais assertiva, vai buscando espaço de conforto para o sucesso dos homens de negócios, seus parceiros. É nesta perspectiva que, nesta edição, lança a primeira edição do 'Clube negócios', um momento privilegiado para a partilha de oportunidades de negócios em ambientes requintados

e reservados para os seus melhores parceiros. Aguarde pelo convite.

Outra forma, de ser e de estar, da revista 'Negócios' é a realização bimestral do 'Café Negócios', um espaço privilegiado para o debate sobre assuntos do interesse da sociedade feita de homens e mulheres de negócios. Nesta última edição, o tema foi a importância da literacia financeira para o desenvolvimento do mercado financeiro em Moçambique e ficou unânime a ideia da necessidade de se adoptar melhores mecanismos pedagógicos e mais práticos para a adopção de boas práticas financeiras nomeadamente; poupança, orçamento de família, registo financeiro familiar, seguro de saúde e outras operações financeiras que apoiam a estabilidade financeira familiar.

Como é da praxe, em todas as edições da revista, fazemos uma observação do ambiente de negócios como forma de contribuímos para o seu fortalecimento através da divulgação dos indicadores que influenciam o processo de tomada de decisões, assim como as várias oportunidades

“ Enquanto os políticos vão-se digladiando pelo poder, a revista ‘Negócios’, de forma cada vez mais assertiva, vai buscando espaço de conforto para o sucesso dos homens de negócios, seus parceiros. É nesta perspectiva que, nesta edição, lança a primeira edição do ‘Clube negócios’, um momento privilegiado para a partilha de oportunidades de negócios em ambientes requintados e reservados para os seus melhores parceiros. Aguarde pelo convite.

EDITORIAL



de negócios que o mercado oferece. Os indicadores macroeconómicos publicados durante o mês mantêm-se optimistas. A título de exemplo, a taxa de inflação baixou ligeiramente para 4.89%, comparativamente ao mês de Setembro, as taxas de juros de referência mantêm-se na ordem dos 15%, as taxas de câmbio não registaram uma variação significativa mantendo-se o dólar americano na ordem dos 60Mts e o desemprego infelizmente aumentou para cerca de 25,04% comparativamente a Dezembro de 2017.

Nós continuamos a acreditar num futuro melhor para o nosso país, num bom ambiente para fazer negócios, num ambiente político favorável

para continuarmos a produzir e desenvolver o país. É nessa vertente que, nesta edição, publicamos um suplemento do projecto ‘Polos Integrados de Crescimento’, que espelha o impacto da implementação deste projecto nas zonas rurais com depoimentos dos beneficiários, designadamente as instituições do Governo e representantes do Sector Privado.

Registamos também com muita satisfação na presente edição, a visita do Primeiro Ministro ao Stand da Revista Negócios na FACIM e todo o cenário que foi a Feira este ano, desde o sucesso do Gonanzololo até à baixa participação dos visitantes. Vamos acompanhar. 🇲🇵

Perguntei a Calton Cadeado, personalidade editorial convidada para esta edição, sobre eleições, obsolescência da guerra e ambiente de negócios em Moçambique.

Nesta página, o director da revista confronta uma personalidade, cujo mérito lhe é reconhecido na área do seu saber, com questões que determinam o desenvolvimento de Moçambique.

As eleições como forma de ilegítimar a guerra

A guerra é, com certeza, a principal ameaça contra a estabilidade sociopolítica e contra a criação de um ambiente de negócios favorável à prosperidade individual e colectiva de qualquer Estado. Moçambique é um exemplo evidente desta realidade, pois a população, no geral e, em particular, os homens bem como as mulheres de negócios, não conhece(ra)m tragédias da guerra por via de manuais de história. Estes actores sociais vivencia(ra)m várias tragédias da guerra “na pele”.

Assim, fazer a paz tem sido, legítima, inquestionável e insistentemente, considerada uma prioridade suprema, na hierarquia das prioridades, da agenda de desenvolvimento sociopolítico e económico de Moçambique. Esta priorização representa um investimento psicológico e prático que é absolutamente necessário, mas não é o elemento fundamental para o alcance da tão almejada paz que é cientificamente considerada “paz estável” (na perspectiva de Kenneth Boulding), “paz positiva” (de acordo com Johan Galtung) ou “paz efectiva”, no vocabulário político de Moçambique.

O elemento fundamental para o alcance da tão almejada paz reside no investimento que cria condições para tornar a guerra um instrumento obsoleto na prossecução de objectivos políticos. Este investimento foi histórica e implicitamente realizado, mas as condições para tornar a guerra obsoleta nunca se tornaram tão maduras quanto se encontram na actualidade. Apesar de aberto à sociedade, este investimento sempre foi exclusi-

vamente monopolizado pelos políticos e com um protagonismo insignificante dos homens e das mulheres de negócios.

Com efeito, mais do que nunca, Moçambique está a registar uma trajectória (irreversível) de consolidação democrática que pode conduzir o país à obsolescência da guerra, que é uma condição *sine qua non* para fazer um bom ambiente de negócios. A prova disso é que, como nunca antes, a retórica belicista de guerra está a ser ofuscada pela retórica de paz e de cultura democrática, assente na resolução pacífica de conflitos por via de instituições. Apesar de algumas excepções, é claramente notório que os partidos políticos estão a usar as instituições e as leis no âmbito dos contenciosos pré e pós eleitorais. As eleições autárquicas de 2018 são o exemplo mais recente de elevado investimento nas instituições, bem como nas leis, o que contrasta profundamente com os anteriores processos eleitorais que, geralmente, foram caracterizados por elevada tensão, sobretudo no momento pós-votação. Acima de tudo, os resultados eleitorais destas eleições, que trouxeram uma partilha de poder jamais vista antes, colocam uma pressão benéfica para os partidos políticos investirem cada vez mais em acções pacíficas com vista a “ganhar corações e mentes” do eleitorado. Isto pressupõe, necessariamente, investir na capacidade institucional e na cultura democrática intrapartidária que sirva para ganhar legitimidade aos olhos de uma população

CALTON CADEADO, PROFESSOR

Calton Cadeado. Formado em Relações Internacionais e Diplomacia, bem como em Resolução de Conflitos, é professor e pesquisador no Instituto Superior de Relações Internacionais (ISRI). Lecciona nas disciplinas de paz, conflito, negociação e segurança internacional focalizado em ambientes de violência etnopolítica. Actualmente, está a desenvolver a tese de Doutoramento sobre população e segurança em Moçambique.

PERSONALIDADE EDITORIAL

que está, cada vez mais, a ganhar consciência do poder do voto. As eleições gerais de 2019 são, inquestionavelmente, um extraordinário incentivo para o investimento na consolidação da cultura democrática e consequente ilegitimação da guerra que, em Moçambique, está a caminho de se tornar um instrumento político obsoleto. Nestas eleições, a expectativa de partilha de poder está a contribuir para aumentar a expectativa no investimento em meios democráticos no lugar de usar a guerra para atingir o poder.

Com efeito, no lugar de investir na guerra, o cenário político de Moçambique mostra que os actores políticos e a população, em geral, estão a investir no voto como principal mecanismo de acção política. A realização de eleições, apesar de não ser caracterizada por uma participação massiva, quer no meio rural, quer no meio urbano, está a contribuir para criar uma elevada consciência no poder do voto e, conseqüentemente, para ilegitimar a guerra. Esta consciência do poder do voto vai ser acompanhada por protestos que Ted Robert Gurr, um proeminente especialista de estudos de paz e conflito, considera ser um instrumento de acção política característico das sociedades democráticas. Apesar de ocasionalmente serem violentos, protestos (ou ameaças de protestos) tenderão a ser uma forma de acção política no lugar de fazer guerra.

Portanto, as eleições estão a tornar-se um elemento fundamental para tornar a guerra obsoleta e, dessa forma, tornar o ambiente político favorável para fazer negócios em Moçambique. Os homens de negócio devem, por isso, ser agentes fundamentais na pressão para que as Eleições sejam o principal instrumento de acção política e de ilegitimação da guerra e, desta forma, tornar a guerra obsoleta. 





TEMA DE CAPA

Vodacom: A número 1 das telecomunicações móveis

P20 a 23

ANÁLISE

Existe boa corrupção?

Gabriel Muthisse P36

O patriotismo dos Mambas

Elísio Macamo P40

Educação financeira, uma questão humana!

Ivan Amade P44

FACIM 2018

Mais parcerias do que participação

P24

Um olhar

sobre 'Negócios' P26

O desenrolar dos pequenos negócios

P31

ESPECIAL

Projecto 'Pólos Integrados de Crescimento' contribui para o crescimento inclusivo

P49

negócios

Director Jaime Langa

Colaboradores Arsénia Sithoye, Gabriel Muthisse, Elísio Macamo, Ivan Amade

Fotografia Mauro Vombe, HIS Serviços, Dino Valeta

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

Impressão Minerva Print

Tiragem 2500 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Distribuição Flotsam Moçambique, Mabuko

Propriedade e Edição

maxmedia

Av. Agostinho Neto, n.º 326

Maputo

tel. +258 82 3944444

email: jaime.langa1@gmail.com

www.revista.negocios.co.mz

NEGÓCIOS SEMPRE LIMPOS.

A Clean Africa, é especializada na limpeza de escritórios, grandes espaços como hotéis, empresas e muito mais. Se quer o seu negócio a brilhar, deixe a limpeza para os profissionais.

CLEAN AFRICA MARÉS

Centro Comercial Marés, Piso -1
(+258) 21 45 15 36 / 82 35 000 32 / 84 30 125 03

CLEAN AFRICA POLANA

Av. Agostinho Neto 154, Maputo
(+258) 21 49 59 82 / 82 35 000 33 / 84 39 867 46

CLEAN AFRICA MATOLA

Av. Fernão Lopes 1203, Matola
(+258) 21 72 03 02 / 82 35 000 34 / 84 30 125 02

**CLEAN AFRICA**

Laundry and cleaning services

Tema:
A importância
da literacia
financeira para
o mercado
moçambicano



apoio:



A literacia financeira como factor de oportunidade

A educação financeira tem, por propósito, auxiliar os consumidores na administração dos seus rendimentos, nas suas decisões de poupança e investimento, no seu consumo consciente e na prevenção de situações de fraude. Esta educação ganha importância com o aumento progressivo da complexidade dos mercados financeiros, e com as actuais mudanças demográficas, económicas e políticas. A difusão da educação financeira permite que as pessoas aproveitem as oportunidades de produtos e serviços ofertados de uma forma consciente.

A Revista Negócios trouxe o tema da importância da literacia financeira a debate no âmbito do 'Café Negócios'. A iniciativa contou com a moderação do Dr. Gabriel Muthisse e a participação de alguns actores do sector financeiro nacional, nomeadamente o director geral da M-pesa, Gulamo Naguib; o director da Supervisão Prudencial do Banco de Moçambique, Rafael Francisco; a directora comercial da Fidelidade, Leonor Gomes; o director de Comunicação da Movitel, Helder Cassimo; o consultor financeiro, Ivan Amade; e o consultor Hermógenes Mário. Um painel de peso



Gabriel Muthisse, moderador



que discutiu este assunto tão actual e de extrema relevância para a sociedade.

Na sua nota introdutória, Gabriel Muthisse indicou alguns factores que, na sua opinião, constituem motivos pelos quais se deve apostar mais na sensibilização das pessoas em relação ao assunto:

1 - A mercantilização crescente da sociedade moçambicana. Para pessoas que nasceram no campo, há cerca de 50 anos, a relação com o comércio de então, e com as lojas de forma particular, era feita sobretudo para comprar produtos básicos como o açúcar, sal, óleo, tecidos e sabão. Posteriormente, o advento dos produtos cada vez mais baratos - no mercado e na indústria - fez com que houvesse uma maior acessibilidade a esses produtos e, hoje, a relação da população com o mercado é muito maior.

As pessoas não se limitam apenas a comprar produtos básicos, mas compram outros produtos que a indústria oferece a um preço cada vez mais baixo, especialmente produtos sintéticos, plásticos, entre outros, que estão disponíveis para as massas. Portanto, a pessoa tem de ganhar dinheiro e gasta-o a comprar esses bens que a indústria disponibiliza.

2- A crescente bancarização da sociedade. “Não me refiro só ao conceito tradicional de banca, pois há novas formas de colocar as pessoas em contacto com o mundo bancário. No nosso caso específico, refiro-me às plataformas electrónicas de transacção da moeda, que, no caso

moçambicano ou africano, foram muito bem recebidas pelo mercado. No caso moçambicano, todos podem usar essas plataformas, desde que disponham de um simples telemóvel”, refere Muthisse. Portanto, esse é um factor que leva com que as pessoas entrem em maior contacto com o mundo financeiro ou com a monetarização das sociedades.

3- As crises - Passamos por uma crise, há pouco tempo, que enxugou completamente a capacidade de aquisição das famílias e fez com que conceitos como poupanças, créditos, mensalidades, entre outros, passassem a estar cada vez mais presentes na mente das pessoas.

Todos estes factores fazem com que a literacia financeira seja uma questão prioritária e devia-se estudar como se encara esse assunto no caso moçambicano, como a literacia avança, e que caminhos podem ser explorados, para que um maior número de pessoas (desde a mais tenra idade) sejam educadas sobre a maneira como se ganha o dinheiro, e como se gasta com bens úteis. Por outro lado, deve-se ter em conta a maneira como nos relacionamos com os bancos, a maneira como renegociamos um crédito, e a maneira como financiamos as nossas actividades empresariais nas contas de financiamento que existem no mercado financeiro moçambicano e mundial. Urge saber em que estágio estamos nesse conhecimento todo que é inesgotável.



Rafael Francisco, director da Supervisão Prudencial do Banco de Moçambique

Rafael Francisco - Director do Departamento de Supervisão Comportamental no Banco de Moçambique.

“ESTAMOS A TRABALHAR COM O MINEDH PARA QUE NO INÍCIO DO CURRÍCULO ESCOLAR CONSTEM MATÉRIAS DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA.”

“Para o Banco de Moçambique, a literacia financeira é um assunto muito importante na sociedade. Por essa razão, o Banco de Moçambique decidiu, em 2014, criar um departamento de supervisão comportamental que, por seu turno, possui uma divisão de educação financeira que tem vindo a desenvolver várias actividades neste aspecto, incluindo programas de educação financeira que passam na televisão e na rádio.

Neste momento, estamos a trabalhar para ver se massificamos esses programas traduzindo-os em línguas locais, porque chegamos à conclusão que os programas só na língua portuguesa não têm sido muito abrangentes, principalmente nas zonas rurais. Portanto, estamos a trabalhar nesse sentido e a celebrar um contrato com as rádios comunitárias, para que as mesmas emitam os programas de literacia financeira nas línguas locais. Por outro lado, vamos fazer um programa com o Instituto de Comunicação Social, que também será emitido nas zonas rurais e nas línguas nacionais.

O programa de literacia financeira é tão importante para nós, que também temos em vista passar os programas educativos também para uma tenra idade. Nesse sentido, estamos a trabalhar com o Ministério da Educação para que no início do currículo escolar constem matérias de educação financeira. Aliás, já existe um entendimento de que logo na escola primária, particularmente a partir da 3ª ou 4ª classes, os alunos possam ter alguns princípios básicos sobre educação financeira em matérias como o investimento, crédito, poupança e orçamento. Acreditamos que, ao aprenderem desde logo, as crianças poderão assimilar os conceitos mais facilmente e vão ter um comportamento de maneiio de dinheiro e dos seus recursos financeiros, de forma mais responsável.

Pelo facto do Banco de Moçambique ser um Banco central, os seus programas de literacia financeira abrangem não só o público em geral mas todas as instituições financeiras formais licenciadas, e as plataformas de transacção de moeda electrónica também estão no nosso leque de educação financeira, pois trata-se de uma forma de inclusão financeira”.

Hélder Cassimo - Director de Comunicação da Movitel

“HÁ UMA MASSIFICAÇÃO DA BANCA FORMAL, DOS PRODUTOS E SERVIÇOS FINANCEIROS, MAS NÃO HÁ DIVULGAÇÃO DE INFORMAÇÃO SUFICIENTE À VOLTA DESSES SERVIÇOS”

“Em Moçambique, ainda estamos muito atrasados face à literacia financeira, pois percebe-se que não há informação suficiente sobre como essas plataformas funcionam, sobre quais são as consequências e implicações de adquirir e aderir a esses serviços e os próprios termos de condições para aderir aos serviços são pouco divulgados. Ou seja, o público-alvo não tem conhecimento suficiente para fazer um bom uso desses serviços.

O que tem acontecido é que há uma massificação da banca formal, dos produtos e serviços



Hélder Cassimo, director de Comunicação da Movitel

financeiros, mas não há uma divulgação de informação suficiente à volta desses serviços, como por exemplo, taxas de juros, rendas mensais, como se vão efectuar os pagamentos para fazer um plano de pagamentos adequado, até mesmo um aconselhamento sobre que tipo de crédito o interessado deve aderir em função da sua capacidade financeira e de endividamento.

É preciso fazer-se um trabalho no sentido de comunicar, educar a nossa sociedade, como forma de se prevenir estas situações desagradáveis, para o público não aderir a um serviço que, no futuro, se torne um pesadelo. Isto passa essencialmente pela mudança de comportamento do público, na forma como adquirem os créditos,

mas, acima de tudo, passa por disponibilizar informação para a nossa sociedade. E é óbvio que temos ainda um nível baixo de pessoas letradas (cerca de 45%) e mesmo no seio das pessoas que já têm um nível de educação mais elevado não existe muita informação sobre literacia financeira.

Estes factores são extremamente importantes e partimos do princípio que educar a sociedade é uma forma de facilitar a adesão dos indivíduos a esses serviços e a obterem informação sobre como utilizar esses serviços.

As instituições de crédito, a banca formal e as plataformas de carteira móvel, além de apenas venderem os seus serviços deveriam explicar os termos das condições dos mesmos.

Ivan Amade - Bancário e palestrante de Educação Financeira

“É FUNDAMENTAL QUE AS PESSOAS ESTEJAM CADA VEZ MAIS PREPARADAS PARA LIDAR COM O SECTOR FINANCEIRO. (...) ACHO QUE O PAPEL DOS INTERMEDIÁRIOS DO CONHECIMENTO DE INFORMAÇÃO FINANCEIRA É FUNDAMENTAL, NO SENTIDO DE APELAR À SOCIEDADE ONDE BUSCAR O CONHECIMENTO FINANCEIRO.”

“Quando falamos de um país como Moçambique, quer na questão do contexto como na de literacia financeira, estamos a falar de um tema transversal, extremamente importante para os indivíduos, famílias e para as pequenas e médias empresas. Trata-se de um tema com três pilares



principais, nomeadamente: saber como ganhar dinheiro; saber como gastar o dinheiro, e, acima de tudo, saber guardar o dinheiro, e os recursos financeiros surgem como a tónica dominante aos três pilares.

Sobre estes três vectores podemos falar na vertente do empreendedorismo, poupança, conservação dos recursos que temos em casa e nas nossas empresas. Por isso, estamos a falar de um tema extremamente importante na medida em que vai ajudar as famílias e os indivíduos a melhorar a sua qualidade de vida, a sua capacidade de compra e de negociação. Vai melhorar, acima de tudo, a produção nacional porque cada indivíduo que tem a capacidade de trabalhar ou de produzir vai melhorar a sua produção, ajudar o país a produzir mais, a economizar e a reduzir o consumismo.

Moçambique tem 29 milhões de habitantes, mais da metade são jovens, uns com emprego e outros com dificuldades em conseguir trabalho, e há toda uma necessidade de preparar esses jovens para um mercado de emprego e de consumo cada vez mais responsável.

É preciso frisar que a literacia financeira é um conceito novo, e a segunda variável é que temos que tomar em consideração quando se fala da reclamação dos clientes em relação às terminologias excessivamente técnicas dos serviços financeiros, seja dos bancos tradicionais, das instituições de carteira electrónica, das seguradoras ou



Ivan Amade, consultor financeiro

de todos os outros serviços financeiros. É neste aspecto que acho que há uma necessidade de o país ter o que eu chamaria de intermediários do conhecimento financeiro, indivíduos que possam explicar estes termos financeiros.

No sector financeiro, é crucial que as instituições ajudem os seus clientes a compreenderem os termos técnicos, mas é importante também que antes de assinarem um contrato, os clientes busquem informação. É aqui onde eu acho que o



papel dos intermediários do conhecimento de informação financeira é fundamental, no sentido de apelar à sociedade onde buscar o conhecimento financeiro, onde tirar as dúvidas financeiras, onde reclamar.

Hoje, o Banco de Moçambique desempenha esse papel. Temos o Instituto Nacional de Supervisão de Seguros que devia desempenhar esse papel, contudo também há consultores individuais que podem desempenhar esse papel.

Outra questão fundamental é o assunto da tecnologia. Hoje, a bancarização e o processo da banca móvel está em expansão. Temos distritos com bancos, existem vários clientes que há cerca de três anos não tinham acesso a uma conta bancária tradicional e hoje têm, e com o avanço da tecnologia, muitos clientes que estavam fora da banca tradicional passaram a ter uma conta virtual e a usar os seus telemóveis como meio de pagamento e colecta de valores.

Mais uma vez, a questão da velocidade da introdução das novas tecnologias tem que ser acompanhada pela velocidade da explicação e da educação financeira. É fundamental que as pessoas estejam, cada vez mais, preparadas a lidar com o sector financeiro.

A educação financeira é uma necessidade fa-

miliar do mesmo jeito que as pessoas precisam de qualidade de saúde, de alimentação. Não podemos negar que a necessidade de dinheiro é fundamental. E, no caso de Moçambique, a questão da educação financeira ainda é um problema, pois cerca de 45% da população ainda é analfabeta. Como tal, há uma necessidade de introdução do conteúdo da educação financeira junto das crianças na sua fase escolar”.

Hermógenes Mário - Mais Saúde Limitada

“PEDE-SE CRÉDITOS IMEDIATISTAS, DE NECESSIDADE, VOCACIONADOS PARA O CONSUMO E NÃO PLANIFICADOS. NESSE SENTIDO, ACABAMOS NÃO TENDO UMA ESTRUTURA FIRME QUE NOS PERMITE QUE TENHAMOS, POR EXEMPLO, UM SEGURO DE SAÚDE. ISSO AINDA É UM LUXO NA NOSSA SOCIEDADE E QUANDO SURGE UMA SITUAÇÃO IMEDIATA, A REALIDADE É DOLOROSA”.

“A literacia financeira deve estar assente, em primeiro lugar, no próprio indivíduo. Neste caso, a educação para a mudança de comportamento desde tenra idade seria a fórmula para se mudar a situação actual, aculturando a sociedade no sentido da mesma estar literada financeiramente para aquilo que são os desafios económicos actuais, e a todos os níveis. Tanto quanto me parece, a abordagem actual atinge um certo estrato social etário que, se parar por aí, não vai trazer o desenvolvimento da sociedade como um todo, pois pretende-se que toda a sociedade passe a ser financeiramente literada. Portanto, temos de incutir isso nas pessoas desde a tenra idade para que num longo prazo possamos olhar os desafios de ontem como ultrapassados, pelo menos no que diz respeito à disseminação da informação sobre literacia financeira, e depois passar para a fase de consolidação.

Não obstante, nota-se que há um esforço louvável, sobretudo por parte das instituições bancárias, tanto do banco central como dos bancos comerciais, e nota-se também um esforço por parte

de algumas instituições de ensino. E quanto mais agressivos forem no sentido de uma maior profundidade de cobertura em termos étários, mais consolidado será o projecto.

Normalmente, a estratégia das instituições financeiras - ou plataformas de transacção de moeda electrónica - é a de publicitar o que mais atrai. Muitas vezes, quando procuramos esses serviços, principalmente os de crédito, estamos numa tal situação de aflição que, muito provavelmente, as alternativas mais rápidas que são os microcréditos são também as mais caras em termos de condições e mais desfavoráveis. Contudo, e devido à aflição, acabamos aceitando as condições.

Ou seja, pede-se créditos imediatistas, de necessidade, vocacionados para o consumo e não planificados. Nesse sentido, acabamos não tendo uma estrutura firme que nos permita aceder, por exemplo, a um seguro de saúde. Isso ainda é um luxo na nossa sociedade e quando surge uma situação imediata, a realidade é dolorosa”.

Leonor Gomes - Directora comercial da Fidelidade Companhia de Seguros

“UM CONSUMIDOR MAL INFORMADO SERÁ O PIOR CLIENTE DA INSTITUIÇÃO”

“Literacia financeira é um tema muito importante para nós que estamos no sistema financeiro e é crítico no que refere àquilo que é a nossa relação com o mercado. Todos os dias, nos deparamos com situações que percebemos que o nosso potencial cliente é pouco conhecedor dos produtos financeiros. E este é o caso também dos seguros. Por exemplo, muitas pessoas fazem o seguro automóvel porque é obrigatório e não fazem ideia sobre o que significa verdadeiramente ter um seguro automóvel e criam uma expectativa de que ao fazer um seguro, tudo está seguro.

Quando ocorre algum sinistro é quando se revela que todo o desconhecimento que a pessoa tinha não foi por falta de informação. Então, toda essa necessidade que existe das pessoas terem consciência de que estão a adquirir algo que tem



um enquadramento específico em termos financeiros, que tem consequências em termos práticos. Para nós é muito importante saber que o mercado e o público em geral vai estar cada vez mais bem informado, e bem educado para compreender todas as componentes do nosso leque de oferta.

A nível daquilo que é a relação essencialmente com a banca, um consumidor mal informado será, possivelmente, o pior cliente do banco quando consome produtos financeiros e esse problema cria deficiências a nível da economia também.

Por isso, acho que existe de facto uma responsabilidade do Governo de traçar estratégias de educação em literacia financeira. Mas todos nós, que estamos na área financeira, e que somos actores deste sector também temos responsabilidades e um papel educativo. E se temos o privilégio de estarmos mais informados por obrigação, também temos o dever de transmitir esse conhecimento.

Partilho da opinião de se introduzir a educação financeira nas classes iniciais, porque quando se aposta nas gerações mais novas, é muito mais fácil introduzir novos hábitos, comportamentos, mais do que em adultos, com ideias e opiniões já formadas e que são mais resistentes às mudanças”.

Gulamo Naguib - Director Geral da Vodacom-Mpesa

“UMA SUGESTÃO QUE FICOU NA MESA FOI QUE HAVENDO DIFICULDADES EM ADAPTAR OS CURRÍCULOS, PODERIA HAVER ESPAÇO PARA UMA PARCERIA PÚBLICO-PRIVADA EM QUE OS INTERVENIENTES DA INDÚSTRIA TRABALHASSEM COM O MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO NA ADEQUAÇÃO DO CURRÍCULO PRIMÁRIO E SECUNDÁRIO, PARA QUE O TEMA LITERACIA FINANCEIRA SEJA TRATADO DE MANEIRA EFICIENTE.”

“O debate sobre literacia financeira é interessante e o mais interessante é que, no final, chegamos a consensos que eu não estava à espera no início da sessão. O primeiro consenso foi que, neste momento, a sociedade em geral não tem acesso a ferramentas que encorajam o aumento da literacia financeira.

Nós, como instituição, fazemos tudo quanto é possível para aumentar o nível da literacia financeira, sobretudo educando os nossos clientes sobre como usar o produto M-pesa. Fazemos isso usando os canais convencionais que são as televisões, jornais, rádios, revistas. Mas o que constatamos é que a mensagem difundida dessa maneira chega a uma audiência limitada e, se calhar, a audiência que menos precisa desse tipo de comunicação porque, naturalmente, já tem o nível de escolaridade e experiência para usar o produto de forma natural.

Fazer chegar a mensagem de como o produto funciona às massas é que é o maior problema. Todos sabemos que o objectivo do produto M-pesa é fazer chegar serviços financeiros a todos. Portanto, a maior parte do nosso público-alvo tem pouco acesso aos meios, e achamos que a forma mais eficiente de passar a mensagem a esse *target* é por contacto presencial através do nosso pessoal de campo. Fazer isso é caro e um dos consensos a que se chegou é que seria uma boa ideia haver certos temas de literacia financeira



Gulamo Naguib, director geral da M-pesa

que são responsabilidade da indústria no geral. E cada interveniente na indústria poderia contribuir para a elaboração de uma mensagem comum que, depois, seria levada ao público por todos.

O outro consenso foi que o currículo académico que está em vigor no país, nos níveis primário e secundário, não lida de maneira efectiva com assuntos ligados à literacia financeira e com outros assuntos relacionados com a vida quotidiana dos moçambicanos, como é o caso de empreendedorismo. Uma sugestão que ficou na mesa foi que havendo dificuldades em adaptar os currículos, poderia haver espaço para uma parceria público-privada em que os intervenientes da indústria trabalhassem com o Ministério da Educação na adequação do currículo primário e secundário, para que o tema da literacia financeira seja tratado de maneira eficiente porque, no final do dia, a indústria toda irá beneficiar desse mesmo esforço.

O preço para alguns tipos de transacções é mais elevado para as empresas emissoras de moeda electrónica do que para outras. Há um certo tipo de transacções que são gratuitas nas plataformas emissoras de moeda electrónica do

que os oferecidos pela banca. Mas a estrutura de preços entre os dois tipos de instituição é diferente exatamente por causa das diferenças dos modelos de negócios das duas.

Para as plataformas emissoras de moeda electrónica, o maior custo é o custo de comissão que é paga aos seus agentes porque essas instituições não existem sem a rede de agentes no mercado e essa mesma rede de agentes (que operam no mercado) necessita de comissão adequada e uma comissão que seja mais atractiva do que os produtos que esses agentes vendem nos seus estabelecimentos comerciais.

Existe uma carga de custos muito grande para recompensar os agentes nas três operações que eles fazem, que é a criação de contas, depósitos e levantamentos. Basicamente, é preciso arranjar maneira de recompensar os agentes, e a única fonte de receita para as plataformas emissoras de moeda electrónica é o preço cobrado ao consumidor final por transacção.

Obviamente que existem transacções que é do interesse das instituições promover e que não acarretam custos adicionais, mas quando se subsidia certo tipo de transacções é preciso recuperar o custo e outros tipos de transacções que provavelmente são menos atractivas para a instituição. Por exemplo, o levantamento é sempre mais caro para as plataformas emissoras de moeda electrónica porque significa que o dinheiro está a sair da plataforma e é do interesse da instituição desencorajar o levantamento para garantir que o dinheiro permaneça em formato digital e não é só para o benefício da instituição mas também para o benefício do cliente porque vai-se habituar a lidar com o dinheiro no meio digital, e também para o Banco de Moçambique pois quanto menos dinheiro estiver a circular, mais barato é gerir o sistema financeiro.



Portanto, é um exercício atingir o equilíbrio entre pagar o agente da instituição de moeda electrónica de maneira atractiva para que ele queira permanecer agente e arranjar maneiras menos agressivas de recuperar o tal custo do cliente e, em terceiro lugar, garantir que o accionista da instituição da moeda electrónica permaneça interessado no negócio que, a longo prazo, passa a ser rentável.

A banca, por outro lado, possui várias maneiras de rentabilizar a sua liquidez, mas também tem o negócio de captação de poupança e créditos, que as plataformas emissoras de moeda electrónica não estão licenciadas para exercer. Portanto, a única fonte de receita são as transacções. **n**

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1808

VIAJAMOS JUNTOS
VIAJAMOS SEGUROS



1º SEGURO AUTO
COM SERVIÇO
DE REBOQUE
NO PAÍS

COBERTURA NACIONAL

FIDELIDADE AUTO
PARA QUE A VIDA NÃO PÁRE

**ASSISTÊNCIA
EM VIAGEM**

**REBOQUE
PARA
O CARRO**

**ASSISTÊNCIA
PARA OS
PASSAGEIROS**

**DISPONÍVEL
EM TODO
O PAÍS**

**VANTAGENS
PARA FROTAS**

800 800 088 | fidelidade.co.mz



f/SegurosFidelidadeMZ

Esta informação não dispensa a consulta da informação pré-contratual, legalmente exigível. Excluições: as coberturas associadas ao Seguro Auto não estão isentas de exclusões, significando que as mesmas coberturas não são conferidas em todas as circunstâncias. **Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. Não Vida** NUEL: 100528878, NUIT: 400551847. Fundo de Estabelecimento: 466.000.000,00 MZN **Sede:** Rua 1393 n° 47, Bairro Polana, Maputo **Número Verde:** 800 800 088. E-mail: apoiocliente@fidelidade.co.mz Atendimento telefónico nos dias úteis entre as 8h00 e as 17h30.

Vodacom: A número 1 das telecomunicações móveis

Salimo Abdula é presidente do Conselho de Administração da Vodacom Moçambique (VM), empresa de telefonia móvel que iniciou as suas actividades num mercado em que actuava um forte concorrente, que tinha, para além da estratégia do seu negócio, o monopólio e a protecção do Estado.

Qual foi a estratégia assumida pela direcção da VM que garantiu a inserção e posicionamento do negócio num mercado muito atípico como era?

A visão que levou à integração da Vodacom em Moçambique foi a vontade de evoluir com o país. Moçambique sempre teve um potencial de crescimento muito grande: pelos seus recursos naturais, pelo mercado, que estava em expansão e muito pela capacidade dos seus recursos humanos. Há 15 anos, o mercado era dominado por uma única operadora e a entrada da Vodacom representou uma transformação no sector. Estes foram os factores apelativos para que a empresa nascesse em Moçambique e hoje podemos afirmar que estamos a crescer a passos consideráveis, acompanhando a evolução da Nação.

A empresa teve, de certeza, enormes dificuldades para superar o momento de inserção no mercado. Em Dezembro, completa 15 anos de operação no mercado, Qual foi o segredo que esteve por trás do sucesso?

Quando se entra na concorrência há sempre desafios por enfrentar e para vencer. É preciso

procurar sempre fazer diferente e foi isso que sempre fizemos. Pautamos pela inovação de modo a figurarmos como líderes no mercado das comunicações em Moçambique. Há 15 anos, implementámos uma nova forma de estar e uma nova dinâmica de ligar as pessoas. Criámos uma comunidade ano após ano. Sabemos que, se hoje somos líderes de mercado, é porque inovámos e demos os serviços que os moçambicanos precisavam e merecem.

No actual cenário de mercado com três operadores de telefonia móvel, como avalia a quota de mercado, a força da sua marca e a qualidade dos seus serviços nomeadamente a rede?

É um mercado desafiante que exige sempre ideias inovadoras e esse é o DNA da Vodacom, por isso hoje somos a operadora número 1 das telecomunicações móveis em Moçambique.

Somos os maiores em termos da oferta de serviços de qualidade e com tecnologias avançadas.

Investimos muito, ao longo dos últimos anos, para estarmos onde estamos. Criámos uma empresa orgulhosamente moçambicana com capital

“Somos hoje operadora número 1 das telecomunicações móveis em Moçambique. Somos os maiores em termos da oferta de serviços de qualidade e com tecnologias avançadas.

A photograph of Salimo Abdula, a man with glasses and a blue suit, pointing upwards with a smile. The background is a blurred red and white pattern.

Salimo Abdula, PCA da VODACOM Moçambique



“ A quota do mercado é maioritariamente detida pela Vodacom, com um universo de cerca de 6 milhões de clientes neste momento

e recursos nacionais. Adaptámos os nossos serviços às necessidades dos moçambicanos e sabemos que ferramentas como o M-Pesa são essenciais ao dia a dia de milhares de cidadãos. E esse é o nosso grande objectivo. A quota do mercado é maioritariamente detida pela Vodacom, com um universo de cerca de 6 milhões de clientes neste momento.

Recentemente a VM lançou a rede 4G e, aparentemente, os utilizadores não estão a aplaudir a iniciativa como era de esperar. O que se está a passar com este novo produto? O que faltou explicar?

A Vodacom provou, através do lançamento da tecnologia 4G, que é a empresa mais preocupada com o desenvolvimento tecnológico em Moçambique. Na prática, o 4G é quase 10 vezes mais rápido do que o 3G, destacando-se como um serviço que traz à história da comunicação nacional uma maior fiabilidade na utilização de dados.

Nesta primeira fase, a rede 4G está disponível para alguns utilizadores sediados nas cidades de Maputo, Matola, Beira, Dondo e Nampula. Por isso, é natural que ainda não tenhamos muitos aplausos mas posso garantir que os clientes que usam o 4G estão a notar a diferença em termos de qualidade de serviços de dados e temos retorno dos benefícios que os nossos clientes sentem.

A VM aposta muito em actividades de responsabilidade social corporativa com maior enfoque para as áreas de saúde, educação e agricultura. Porque estas áreas, por sinal, as maiores apostas do Governo? Que resultados visíveis podemos hoje indicar supervenientes da acção da VM?

Estas áreas são fundamentais para o desenvolvimento de qualquer nação e a nossa escolha gravita em torno disso. Vivemos num mercado muito fértil, com muitas ideias mas também com uma série de lacunas. Através dos nossos serviços e produtos, damos seguimento a vários projectos que dão resposta às necessidades locais. Actualmente, sabemos que há crianças que tocaram pela primeira vez num computador graças à Vodacom. Sabemos que há comunidades inteiras que têm acesso a livros e que podem acompanhar a educação dos seus filhos de uma forma diferente de como sempre foi feito. Sabemos ainda que há casas que só são pulverizadas porque encontramos um parceiro, a Goodbye Malaria, capaz de nos ajudar perante a doença que mais

“ A CPLP tem ambicionado facilitar a circulação das pessoas no espaço da CPLP como forma de reforçar os laços de solidariedade e fraternidade entre os povos



mata em Moçambique. Estamos a desenvolver a iniciativa de oferta de sementes agrícolas para as comunidades e isso tem ajudado bastante no aumento da produção e produtividade agrícolas.

É presidente da Confederação Empresarial da CPLP e encontra-se agora no seu último ano de mandato. Quais os desafios que enfrentou e quais as maiores realizações a destacar?

O nosso objectivo é que a CPLP seja uma organização complementar nos esforços de integração regional de cada um dos nossos estados membros e um veículo de interligação entre os diversos blocos de integração económica. Desde a sua fundação, a CPLP tem ambicionado facilitar a circulação das pessoas no espaço da CPLP como forma de reforçar os laços de solidariedade e fraternidade entre os povos, alavancando oportunidades para os estados, empresas e cidadãos. Porém, temos a obrigatoriedade de respeitar as legislações nacionais e as limitações impostas pela integração dos estados membros. Este é o maior desafio do momento, a mobilidade, mas dentro da nossa agenda a ideia é que os

governos tomem a peito este desafio e que haja livre circulação de pessoas e bens.

O que considera que falta para o mercado da CPLP se tornar uma forte potência económica, ao nível de mercados como a Mercosul ou União Europeia, por exemplo?

A CPLP tem tudo para se afirmar como potência económica, tem a posição geoestratégica nos quatro cantos do mundo, tem um número populacional que representa 30% da população mundial, recursos naturais, recursos humanos, empresários com know-how e tecnologia e outros com mercados virgens, por isso, temos tudo o que é necessário para sermos líderes a nível planetário.

A propósito e já agora uma pergunta não frequente, quem é Salimo Abdula?

Um cidadão moçambicano de origem zambesiana, casado com Maria de Assunção Abdula, pai de 3 filhos, Jahyr, Jyhaad e Jameel e um homem apaixonado pelo seu país (Moçambique) e pela sua gente. 

FACIM 2018 gera mais parcerias do que participação

Em 2018, a FACIM teve menos empresas no leque de expositores, menos visitantes e menos países, mas quem participou avaliou positivamente o certame, pelas oportunidades que foram criadas em termos de parcerias.

O número de empresas expositoras na 54.ª edição da Feira Agrícola, Comercial e Industrial de Maputo (FACIM), por sinal a maior do país, ficou aquém do projectado, tendo participado apenas 1.386 face aos 1.500 expositores que a organização esperava.

No que concerne ao número de visitantes, a Feira recebeu 40 mil contra os 95 mil previstos, segundo referem os dados da Agência para a Promoção de Investimento e Exportações (AIPEX), entidade organizadora do certame.

Quanto aos países participantes, o número esteve também abaixo do inicialmente esperado, tendo estado presentes 24 contra 28 inicialmente aguardados. Não obstante, registou-se um crescimento qualitativo em relação à edição anterior, de 2017, de acordo com o que afirmam os organizadores. Aliás, a FACIM 2018 ficou marcada pela entrada, pela primeira vez, de países como a Áustria, Argentina e Ruanda.

APESAR DOS NÚMEROS, A FACIM FOI CONSIDERADA UM SUCESSO

Apesar dos números registados abaixo das expectativas, o ministro da Indústria e Comércio, Ragendra de Sousa, considerou o evento um sucesso, a avaliar pela forte participação de



Ragendra de Sousa, Ministro da Indústria e Comércio

empresas dirigidas por jovens.

“Esta feira trouxe inovações. Para o lado das Pequenas e Médias Empresas, a inovação foi mais notória, pois em muitas empresas deste tipo a liderança é de jovens empreendedores”, disse Ragendra de Sousa, falando no encerramento do evento.

Na hora do balanço, os expositores avaliaram positivamente a feira, com expectativas de parcerias que poderão resultar em concretização de negócios. O mesmo sentimento foi partilhado pelos organizadores que afirmam que os objectivos foram alcançados, além dos expositores e visitantes, os principais actores em todo o processo. **11**



CMA CGM

YEARS

SHIPPING THE FUTURE





Visita de Carlos Agostinho do Rosário ao stand da "Negócios"

Um olhar sobre 'Negócios' na FACIM

O Stand da Revista Negócios na edição 2018 da FACIM, que decorreu de 27 de Agosto a 2 de Setembro, não passou despercebida a avaliar pela quantidade e nível de visitantes do certame. Maior destaque vai para a visita do primeiro-ministro, Carlos Agostinho do Rosário, acompanhado pelo ministro da Indústria e Comércio, Ragendra de Sousa.

Durante a visita dos ministros ao Stand da 'Negócios', Carlos do Rosário congratulou a equipa da revista pela qualidade da informação veiculada. "A revista Negócios está de parabéns pelo nível de informação económica que tem divulgado", disse o primeiro-ministro.

Entre as várias individualidades que igualmente visitaram o *stand* da Revista Negócios, algumas deixaram a sua opinião sobre o Stand e o conteúdo da publicação.



PATRÍCIO JOSÉ – VICE-MINISTRO DA DEFESA NACIONAL

Acho que a Revista Negócios é de gente que entende e gosta do que faz. É de negócios mesmo. É constituída por uma equipa jovem e de bons profissionais e é gratificante ver uma equipa coesa, que trabalha em busca de resultados palpáveis. Estou muito satisfeito convosco.



**FILIMÃO SWAZE - VEREADOR DAS
ACTIVIDADES ECONÓMICAS E SERVIÇOS NO
MUNICÍPIO DA CIDADE DA MATOLA**

Acho a iniciativa brilhante e inteligente de terem um *stand* aqui. É muito inovador que uma revista tenha a iniciativa de se expor a esse nível, mas penso que uma revista como a vossa, com a vocação de negócios, tem que ter esse condão de se expor numa feira como esta, que junta empresários não só nacionais como estrangeiros.

Por outro lado, pela temática que a revista segue, faz todo o sentido estar aqui. Não faria sentido que a revista 'Negócios' estivesse ausente da maior feira de negócios do país. Estão de parabéns.

Tenho acompanhado os conteúdos da Revista com bastante interesse, na qualidade de vereador da área das Actividades Económicas e Serviços no Município da Matola. Os vossos conteúdos interessam bastante porque dão a conhecer algumas coisas que, por vezes, nos passam despercebidos. E com a vossa revista, sobretudo actualizamo-nos e aproximamo-nos de algumas entidades que antes podíamos pensar que não têm relevância e a 'Negócios' ajuda-nos a trazer ao de cima os aspectos relevantes dessas entidades.



**ESSELINA MACOME - DIRECTORA EXECUTIVA
DA FSDMOC**

O Stand da Revista Negócios é muito aconchegante. Relativamente aos conteúdos... são bons, abordam assuntos de cariz económico e financeiro, o que é relevante, mas espero que se escreva mais sobre a inclusão financeira pois há muito que se explorar sobre essa matéria.

**ANASTÁCIA RITA QUITANE -
ADMINISTRADORA DO DISTRITO DA CIDADE
DA MATOLA**

O *stand* da revista 'Negócios' traz muita informação para o cidadão, e quero acreditar que com o brinde que acabo de receber vou-me informar mais sobre os vossos temas de abordagem, nomeadamente: Negócios, finanças, economia e investimentos para que, dentro das possibilidades do nosso distrito, possamos também entrar na "Negócios" para a difusão das actividades realizadas na Matola.



**LÁZARO MBAMBAMBA - ADMINISTRADOR DO
DISTRITO DE MAGUDE**

Antes de mais, gostaria de parabenizar o Doutor Jaime Langa por ser uma pessoa criativa, presente e que está sempre disponível para dar as suas contribuições sobre os mais variados temas debatidos sobre a actualidade política, económica e social do nosso país.

Em relação ao *stand* da revista 'Negócios' na FACIM, quero dizer que estou satisfeito porque se trata de uma empresa jovem que está ciente de que o futuro de Moçambique está na juventude.

Sendo uma empresa de *media*, ela encontra-se num segmento de alta gama que são as revistas. Sabemos que os jornais são importantes mas a revista funciona como um documento pois para além de uma leitura diária, através duma revista podemos tomar decisões a partir dos conteúdos, das entrevistas, dos gráficos, índices que nela constam. Portanto, endereço os meus parabéns à equipa da revista 'Negócios' e vamos trabalhar.



ONILDE LANGA - SUPERVISORA DE MARKETING NA HIGEST MOÇAMBIQUE

O *Stand* está bonito e conhecendo a Revista Negócios, considero-a simples porém extremamente informativa, contendo sempre artigos de interesse público e privado.

Por outro lado, para quem está a estudar, é importante ler os artigos da revista 'Negócios', pois aborda temas do fórum económico e didáctico. E para quem está a fazer ou pretende criar um negócio, a revista também possui soluções para tal.

Em relação aos conteúdos, sou da opinião que deviam expandir mais as áreas. Vejo mais artigos ligados às áreas económica e financeira mas deveriam abordar mais sobre o sector agrícola, turismo e outras frentes que fazem parte do desenvolvimento do país.



JOÃO MUNGUAMBE - VEREADOR DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS NO MUNICÍPIO DE MAPUTO

É interessante a participação da revista Negócios na FACIM 2018 e acho que deveriam aproveitar esta oportunidade para fazer uma radiografia daquilo que está a acontecer e publicitar. Interessaria aos leitores saber dos acontecimentos, acordos e parcerias estabelecidas e das oportunidades de negócios existentes e a revista 'Negócios' poderia elaborar uma edição especial para tal.

Em relação à FACIM 2018, espero que seja de facto uma oportunidade para reactivar a nossa economia, permitindo que as empresas possam fazer negócios. Como sabemos, as coisas não estão muito bem, mas penso que esta é uma oportunidade para nos reencontrarmos, negociarmos e encontrarmos formas de minimizar o impacto negativo destes momentos difíceis da nossa economia e a minha expectativa é que tenhamos de facto a oportunidades de fazer bons negócios.

Quanto ao município de Maputo, a razão da nossa presença na FACIM não é só projectar as novas oportunidades que teremos nos próximos anos, mas também e, sobretudo, mostrar o que fizemos.



XADRIQUE GOMES - OFICIAL DE COMUNICAÇÃO DA CTA

A revista 'Negócios' veio realmente para fazer a diferença naquilo que é a forma de fazer negócios e realmente faz jus ao nome: Negócios. Trata-se de uma publicação que aborda de forma diversificada matérias ligadas à economia e negócios e é para nós um grande e potencial parceiro.



ARMANDO LANGA - DIRECTOR DA MATSAS TRADING

Embora pequeno em tamanho, o stand da revista 'Negócios' é grande em termos de informação, visibilidade e publicidade.

Sou leitor assíduo da revista, desde que ela foi criada. Trata-se de um grande projecto. É uma revista com qualidade excepcional e, na minha opinião, é a melhor revista a nível do país.

Possui um conteúdo real e pontual. Sendo uma publicação com uma linha editorial voltada para os negócios, a informação do género realmente se encontra evidente na Revista. Muita força! 🇸🇩



JOÃO SIMBINE - DIRECTOR DA GETCOR

O stand está muito bem, realçou bem a revista 'Negócios' que é uma publicação bem posicionada num mercado que é cada vez mais competitivo. O conteúdo da Revista é excelente e faz jus ao nome Negócios. Olhando para os conteúdos nota-se um alto nível de profissionalismo da sua equipa técnica. Estão de parabéns!

**Com excelência e orgulho,
produzimos energia limpa
e geramos riqueza.**



O desenrolar dos pequenos negócios na FACIM 2018

A FACIM é uma feira comercial, um espaço privilegiado onde se juntam produtores, vendedores, investidores, importadores, exportadores, compradores, entre outros interessados.

O objectivo principal da FACIM é a promoção das trocas comerciais, estimular a produção e o consumo, e a integração económica de Moçambique na economia mundial. Em qualquer feira ou exposição existem 3 principais intervenientes: o Organizador, os Expositores e Visitantes.

Entre os expositores, existem os que vão lá

apenas para fazer bolsas de contactos para futuros negócios e os que estão lá também para fazer negócios imediatos, como é o caso dos vendedores de alimentos, bebidas, recargas de telefonia móvel, entre outros.

Foi com este grupo de expositores de pequenos negócios que a revista 'Negócios' conversou para se inteirar sobre o desenrolar dos seus negócios não só na Facim, mas também no quotidiano, a maior parte dos quais constituem a sua única fonte de renda.

"Este ano, o negócio foi fraco"

MARGARIDA FEIO (TOVINA) - COSTURA E VENDA DE ARTESANATO

Trabalha com artesanato há sensivelmente quatro anos e produz peças como pulseiras, colares, chinelos forrados com missangas e com capulana, bolsas, mochilas e roupa.

Encontramos Margarida a expor as suas obras num pequeno espaço no recinto da FACIM, enquanto trabalhava outras peças. A artesã afirma que: "este ano o negócio na FACIM foi fraco para nós que expomos fora dos pavilhões devido às taxas cobradas, que foram de cinco mil meticais. Além disso, houve poucos expositores e visitantes estrangeiros, em relação ao ano passado, altura em que fiz muitas vendas porque os estrangeiros é que compram mais".

Margarida produz as suas obras em casa e expõe diariamente na casa-de-ferro em Maputo. Usa como matéria-prima para o seu trabalho capulanas, missangas, artesanato de palha e borracha.

A ideia de criar este negócio surge quando Margarida perdeu o emprego e viu-se entregue à sua própria sorte, passando por dificuldades.

Numa primeira fase, Margarida fazia as suas obras à mão e expunha-as na rua, mais concretamente na zona da praia do Miramar, na companhia de outros vendedores. Só mais tarde é que passou a expor numa feira realizada aos sábados sita na praça 25 de Junho ao lado da Fortaleza de Maputo, na baixa da cidade de Maputo.

"A primeira venda foi tão satisfatória que decidi permanecer naquele lugar não só para vender as minhas obras mas também para aprender e trocar de experiências com outros artesãos, intercâmbio esse que me levou à perfeição", conta a artesã.

Segundo Margarida, a rentabilidade deste negócio é sazonal, sendo que no Verão, devido ao maior fluxo de turistas, as vendas têm sido mais satisfatórias do que no Inverno, época em que há



Margarida Feio

poucos turistas.

A artesã afirma: "com este negócio, consigo sustentar a minha família. Já adquiri um terreno, e estou a custear os estudos do meu filho numa universidade".

A mensagem que Margarida deixa para quem de direito é que "dever-se-ia valorizar mais o trabalho dos artistas, porque sem nós o país não tem identidade". Por outro lado, pede mais espaços para a exposição das obras, uma vez que muitos artistas ainda expõem ao relento.

"Não tive retorno do investimento"

SÉRGIO ADOLFO - FABRICANTE DE INSTRUMENTOS MÚSICAIS TRADICIONAIS

Sergio é natural de Zavala, província de Inhambane. Fabrica instrumentos musicais

tradicionais, nomeadamente, Timbilas, Marimbas, Zagaias e Birimbau. Usa como matéria-prima o ferro, penas de galinhas do mato, madeiras, cascas de massala, entre outros materiais que colhe pessoalmente no mato.

Veio à FACIM, pelo segundo ano consecutivo, para tentar vender os seus produtos e afirma que as vendas não correram como o esperado devido ao fraco movimento, sendo que no ano passado obteve melhores resultados. “Paguei cinco mil meticais para expor neste espaço, contudo não tive nenhum retorno”, sublinha Sérgio.

Para além da maior feira de negócios do país, Sérgio tem vendido os instrumentos musicais nos grandes festivais musicais que acontecem anualmente na província de Inhambane e afirma serem comprados tanto por nacionais como por estrangeiros.

Trabalha nesta actividade desde 1994 e a mesma tem sido a fonte de sustento familiar. Em Zavala, possui um espaço próprio onde fabrica e expõe as suas obras. Apesar da fraca venda na Facim 2018, Sérgio afirma que irá voltar nas próximas edições da feira.

“A Crise influenciou negativamente”

MARIA AUGUSTA E. SARAIVA - PRODUZ PÃEZINHOS DE SURA E TORRADAS

Natural de Inhambane, Maria Augusta expõe os seus produtos na Facim há quatro edições, a convite do Delegação Provincial da Indústria e Comércio de Inhambane. Considera que “este ano, o negócio esteve fraco por causa da crise e à subida generalizada de preços no país”.

Começou a fabricar pãezinhos de sura e torradas, há cinco anos. Após ter perdido o seu pai, Maria começou a passar por dificuldades para continuar os estudos e custear outras despesas.

“Aprendi a fazer bolos com a minha mãe e viajei



Sérgio Adolfo

com apenas cinco quilos para Maputo, onde fiz a minha primeira venda e obtive algum lucro. Daí, não parei mais e conquistei muitos clientes em Maputo”, contou Maria Augusta que acrescenta que conseguiu, através deste negócio, construir uma casa na sua terra natal (Inhambane), iniciar as obras de construção de uma casa em Maputo para além de ter comprado um automóvel que lhe facilita bastante o trabalho.

O desafio desta mulher, agora, é adquirir um espaço em Maputo para construir uma padaria pois a demanda dos seus produtos tende a crescer e as exigências em termos de qualidade e inovação não ficam para trás.

“Apesar das vendas na Facim não terem sido boas, não desisto do meu sonho. Um dia terei a minha padaria”, afirma Maria Augusta e aproveita para lançar um apelo: “há muitas mulheres que se acomodam, ficam em casa à espera de um milagre. Eu aconselho a não ficarem paradas, e que troquem ideias com outras mulheres para criarem



Maria Auguta Saraiva



Jeremias Eugénio

e desenvolverem os seus negócios. Mulheres vamos à luta.”

“Com este trabalho, consigo sustentar a família”

JEREMIAS EUGÉNIO - ARTESÃO

Natural da província de Nampula, Jeremias Eugénio faz as suas obras com conchas do mar. Veio a Maputo há sensivelmente três anos, altura em que começou a produzir estes materiais e a vendê-los como vendedor ambulante.

“Exponho na FACIM há dois anos e este ano não há negócio por falta de dinheiro”, lamenta Jeremias.

A matéria prima para a produção das suas obras é constituída basicamente por conchas do mar que provêm de Nampula, onde por vezes vai buscar pessoalmente, caso contrário compra a alguns vendedores que trazem as conchas de lá.

“Com as conchas menores faço porta-jóias, relógios de parede em formato de mapas, porta-retratos entre outros. Já as conchas maiores, apenas lavo-as e vendo como peças decorativas”, revela o artesão.

Jeremias diz que consegue sustentar a família com o trabalho que faz, mas avalia este ano como sendo fraco em termos de negócios, apesar de ainda faltar uns meses para o seu termo. **11**



Innovation that excites

NISSAN NP300 HARDBODY CARREGADO DE VANTAGENS



1,090,000 MZM

DEDICADO AO TRABALHO



SEGURANÇA E CONFORTO



ENTRE EM CONTACTO COM O CONCESSIONÁRIO MAIS PRÓXIMO DE SI. Oferta a não perder

MOTORCARE NISSAN

info@mz.motorcare.com

www.nissan.co.mz

nissanmocambique

MAPUTO

Rua Kanwalanga
n.º141
+258 21 35 08 00

BEIRA

Av. Samora Machel
n.º 3024
+258 23 32 65 03

MOATIZE

E.N.7 Unidade 25 de Setembro,
Chithatha Moatize, Tete
+258 25 24 22 20

NAMPULA

Rua da França, Parcela 3,
Bairro da Carrupeia
+258 26 21 72 51

PEMBA

E.N.106 Bairro do
Alto Giongone
+258 27 22 07 71

*Imagens meramente ilustrativas.
Termos e condições aplicáveis. *Garantia: 3 anos ou 100 000km.*

Existe boa Corrupção?

Sócrates teria dito uma vez que “é muito mais fácil corromper do que persuadir”. Décio Júnio Juvenal, um poeta e retórico romano, afirmou que “em Roma, tudo se compra”. Estas frases históricas atestam, quiçá, que a corrupção foi, sempre, ao longo da história humana, um fenómeno prejudicial para as pessoas, para os negócios, para as organizações, para a função pública e para a economia em geral. Os efeitos nefastos da corrupção no desenvolvimento das nações estão extensivamente descritos em numerosa literatura e têm sido objecto de apaixonados debates. Muitos autores sustentam que a corrupção afasta investidores, reduz a produtividade da despesa pública, distorce a alocação dos recursos e, deste modo, reduz o crescimento económico.

Talvez devesse advertir que o meu texto de hoje não deveria ser lido por indivíduos para quem todos os factos são discutidos, meramente, a partir de um ponto de vista moral. Os factos e conclusões que trago poderiam adensar a perplexidade com que, comumente, avaliam os fenómenos.

Li um interessante ensaio com o título “Bad Corruption, Good Corruption and Growth”, escrito por Maxim Mironov, o qual analisa o efeito da corrupção no crescimento económico de 141 países, de 1996 a 2004. Ele conclui que Má Corrupção, ou corrupção associada a instituições fracas, tem um efeito negativo no crescimento do Produto Interno Bruto. Todavia, a “Corrupção Residual”, ou seja, a corrupção não ligada a outras características de governação, está positivamente associada ao crescimento do PIB em países com instituições fracas. As conclusões de Mironov parecem consistentes com outros resultados que mostram que a corrupção ajuda a ultrapassar barreiras de ineficiência.

Outro “paper”, da autoria de Chiung-Ju Huang, com o título “Is corruption bad for economic growth? Evidence from Asia-Pacific countries”, publicado no “The North American Journal of Economics and Finance”, traz dados que contrariam a per-



Gabriel Muthisse

gabriel.muthisse91@gmail.com

cepção comum de que a corrupção é má para o crescimento económico para todos os 13 países da Ásia-Pacífico que ele analisou. Pelo contrário, o seu estudo sugere que a sua hipótese inicial de que a corrupção olearia as rodas, “grease the wheels”, é válida para a Coreia de Sul. Ademais, ele conclui que, para muitos dos países da Ásia-Pacífico, as políticas anticorrupção protagonizadas pelos governos, para promover o desenvolvimento económico dos respectivos países, podem não ter eficácia. Outra conclusão interessante do estudo de Chiung-Ju Huang é a de que, para a China, o crescimento da economia leva ao aumento da corrupção.

Aqueles e outros “papers” mostram que a relação entre corrupção e crescimento económico não foi ainda estabelecida conclusivamente, tanto do ponto de vista teórico como empírico. Muitos estudos revelam um significativo efeito negativo, enquanto outros encontram uma insignificante relação. Ademais, alguns estudos revelam que a associação negativa poderia mudar se fossem

“ é uma metáfora que lembra à Europa que, por mais que se tente impor fronteiras legais e culturais, a África está sempre presente na sua relação com o ocidente. Ela pode e quer ser parte da festa.

tomadas em consideração outras variáveis ligadas à qualidade das instituições dos países. Este facto poderia ser explicado pelo facto de que o efeito da corrupção no crescimento económico é transmitido através de canais, tais como investimentos, capital humano ou instabilidade política.

Embora a assumpção de que a corrupção con-

duz à redução do crescimento da economia tenha vindo a dominar a literatura sobre a matéria, a relação inversa (baixo crescimento económico leva à corrupção) parece ser igualmente razoável. Com efeito, alguns autores defendem que o crescimento económico é o determinante dos níveis de corrupção pois prevenir a corrupção é um exercício custoso que países pobres teriam dificuldades para suportar (processos de investigação têm de estar à altura e o sistema judicial tem de estar bem apetrechado e motivado, o que raramente é o caso nos países pobres, por razões óbvias). Portanto, questões permanecem abertas sobre se a corrupção determina negativamente o crescimento económico, ou vice-versa.

Muitas outras pesquisas empíricas têm, crescentemente, vindo a contestar a asserção de que

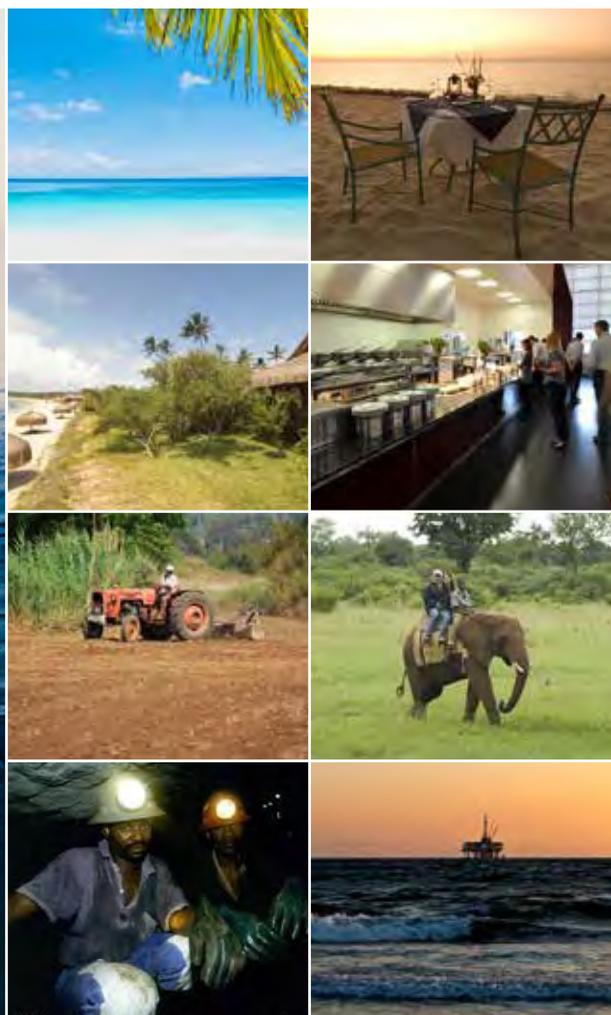


**Entendemos
o sector privado
e sabemos navegar
no sector público**

somos incomparavelmente
o ponto de partida
e acompanhamento
para qualquer investimento.

*We understand
the private sector
& know how to
navigate
in the public sector*

*we are THE starting point
& advisor for any investment.*



“ De outro modo, espantarmo-nos-emos de que apesar das estratégias belíssimas, feitas pelos melhores especialistas, e apesar das leis, que se comparam com as melhores que existem no mundo, a corrupção continuará a envergonhar-nos em cada índice que se liberte por aí.

a corrupção é má para a economia. Jac Heckelman e Benjamin Powel, pesquisadores do Departamento de Economia da Universidade de Suffolk, escreveram um “paper” com o título “Corruption and the Institutional Environment for Growth”, no qual mostram que a corrupção pode potenciar o crescimento económico quando as liberdades económicas são muito limitadas. Tokes Aidt, um Professor na Universidade de Cambridge, num capítulo que escreveu sobre corrupção no livro “Oxford handbook of public choice” mostra que corrupção simpática face ao crescimento está condicionada à qualidade das instituições políticas. Em regimes onde há prestação de contas e responsabilização efectivas, a corrupção tem um efeito negativo no crescimento, enquanto que em regimes onde a prestação de contas e a responsabilização são fracas, a corrupção não tem nenhum efeito no crescimento económico.

Há um conjunto de trabalhos recentes produzidos por pesquisadores como Nathaniel Leff, da Universidade de Colúmbia, que defendem que a corrupção é uma “graxa” essencial para colocar em funcionamento as rodas das instituições. Ele refere que num mundo menos do que perfeito, caracterizado por distorções criadas por instituições esclerosadas, o suborno é necessário para reduzir as rigidezes que constroem o crescimento económico e reduzem os investimentos, especialmente nos países subdesenvolvidos. Por exemplo, decisões sobre investimentos numa economia poderiam ser afectadas pelo comportamento desconhecido e irracional dos governos. No entanto, onde a cultura de corrupção esteja firmemente estabelecida, a incerteza é reduzida e os investimentos podem crescer porque o suborno estabelecerá a previsibilidade que as empresas buscam para controlar e prever as decisões dos funcionários públicos. São conclusões espantosas, que desafiam as nossas certezas e, sobretudo, o nosso

senso moral? Pois são-no! Mas não é por isso que devem ser ignoradas ou diabolizadas.

Da leitura dos autores referidos parece resultar que países com instituições de elevada qualidade tendem a sofrer mais dos efeitos negativos da corrupção, enquanto aqueles com instituições menos eficazes poderiam até beneficiar da corrupção. Para o nosso senso moral e, sobretudo, para a nossa propensão de julgar todos os fenómenos a partir de bitolas morais, as conclusões destes pesquisadores podem ser chocantes. Mas pode ser que elas nos alertem que a corrupção não será vencida apenas por discursos, ou somente por campanhas indignadas. Países como o nosso devem olhar para a qualidade dos seus hospitais, das suas escolas, das suas procuradorias, dos seus tribunais, da sua policia, do seu funcionalismo público, em suma, para as suas instituições. Devemo-nos, sempre, perguntar: qual é o rácio juiz/população, médico/população, professor/aluno... é importante respondermos se as políticas de recrutamento e de retenção de todos esses profissionais são aqueles susceptíveis de os motivar e instilar neles um senso de brio e de dignidade que as suas funções exigem.

De outro modo, espantarmo-nos-emos de que apesar das estratégias belíssimas, feitas pelos melhores especialistas, e apesar das leis, que se comparam com as melhores que existem no mundo, a corrupção continuará a envergonhar-nos em cada índice que se liberte por aí.

Talvez rezarmos para que as conclusões dos pesquisadores sejam certas, em que não é a tal corrupção que inibe o investimento (já fomos um dos maiores destinos do investimento estrangeiro, com uma percepção alargada de que os níveis de corrupção eram elevados). Também já fomos um dos países com maiores índices de crescimento no mundo, por cerca de 20 anos. Talvez essa gente esteja certa. ■

CARREGAR A ZAP
DURANTE 2 SEMANAS,
TÁ FÁCIL!

zap
A minha TV



TÁ FÁCIL
MINI

+ 45 CANAIS

385 MT

TÁ FÁCIL
MAX

+ 90 CANAIS

770 MT

TÁ FÁCIL
PREMIUM

+ 120 CANAIS

1.540 MT

CARREGAMENTO TÁ FÁCIL DISPONÍVEL NAS LOJAS ZAP
OU AGENTES AUTORIZADOS COM REGARGA ELECTRÓNICA.



LIGUE
95 500

apoio.clientemz@zap.co.mz

Todos os dias, incluindo feriados,
das 7:00 às 24:00

Visite-nos em www.zap.co.mz e siga-nos    

O patriotismo dos Mambas

Seria tão bom um dia assistirmos a um Mundial com a participação dos nossos Mambas. Ouvir o hino nacional a ser tocado num estádio do país onde decorre o Mundial, ver os nossos jogadores a evoluírem no terreno, ver moçambicanos vestidos de vermelho, amarelo, preto e verde a dançarem nas bancadas ao som de “mpala-mpala” ou outros instrumentos moçambicanos de som (e barulho), ler reportagens de conceituados jornalistas desportivos a enaltecerem as qualidades técnicas do jogador moçambicano indignados porque nenhum deles está a jogar no Barcelona, Manchester United ou Juventus Turin, mas também a ligarem o bonito futebol por nós jogados à tradição iniciada por Eusébio, Mário Coluna, Mário Wilson e outros monstros do panteão futebolístico nacional. É um sonho que sempre interrompo com um beliscão valente para não apanhar um AVC porque não dá. Os resultados com a Namíbia, eish!

Só que esse ritual de mandar vir com os Mambas sempre que perdem um jogo já cansa. É tipo mandar vir com o condutor de Chapa que fez (mais) uma manobra perigosa. Não devia, é claro, mas Chapa não seria Chapa se não fizesse isso. O Chapa é o produto do nosso meio urbano. Poucas vias, pouco transporte público, muita gente a precisar de ser transportada dum lado para o outro, muita informalidade na aplicação de posturas municipais e de trânsito, etc.. Tudo isso dá na oferta desse tipo de serviço. Aquele condutor de Chapa não é assim quando está no seu estado civil. Enquanto civil, ele é um rapaz com respeito, se calhar frequenta uma igreja pentecostal qualquer e se indigna com os resultados dos Mambas.



Elísio Macamo

“ Se o sonho de milhões de adeptos virasse realidade e os Mambas se qualificassem para um Mundial qualquer, aí... o mais provável é que a frustração aumentasse ainda mais, pois não há nenhuma garantia de que fossem capazes de repetir a proeza.

Mandar vir com ele ajuda a libertar as frustrações do dia a dia, mas não revela muito discernimento em relação aos verdadeiros problemas que o seu comportamento manifesta.

É a mesma coisa com os Mambas. Se o sonho de milhões de adeptos virasse realidade e os Mambas se qualificassem para um Mundial qualquer, aí... o mais provável é que a frustração aumentasse ainda mais, pois não há nenhuma

“ É fácil maldizer quem desce de divisão, mas nem sempre quem desce, desce por ser mau. Descer é algo estruturalmente fixado. Essa é a razão que impede muitos de nós, especialistas auto-didactas do futebol, de ver que lá onde nós também nos movimentamos – na sociologia, economia, ciência política, mecânica, medicina, etc. – não somos necessariamente os melhores.

garantia de que fossem capazes de repetir a proeza. O mais provável é que a queda fosse vertiginosa. Portanto, há um certo sentido em que os resultados negativos dos Mambas nos poupam de frustrações maiores. A mediocridade protege-nos de piores dissabores. É quase um acto patriótico. É caso até para agradecer ao Presidente da Federação e à equipa técnica.

A Lurdes Mutola foi uma “aberração” no sentido em que não foi o resultado dum trabalho básico no País. Ela foi um talento natural cujas qualidades naquele momento foram tudo para o seu sucesso. O facto de depois dela não ter aparecido mais ninguém a alegrar os nossos corações nas competições mundiais é reflexo disso. Tem o Hockey em Patins que se tem dado bem. Ali também há um factor interessante que explica o nosso sucesso. Tenho em mim que é o mesmo factor que explica o sucesso do basquetebol angolano. O Hockey em Patins moçambicano é o resultado dum trabalho de anos, desde o período colonial, feito e alimentado por um círculo coeso e fechado de aficionados que praticamente se isolaram do País e se fecharam numa comunidade auto-suficiente que se reproduz de forma eficiente. Um desporto de massas como o futebol jamais será capaz de reproduzir esse tipo de condições. Este tem sido o problema com o nosso basquetebol que, curiosamente (e ao contrário do angolano), “prejudicou-se” com a massificação. Enquanto era desporto restricto que reflectia até um modo de vida tinha muito sucesso. O basquetebol feminino parece manter essas características e, por isso, tem tido sucesso.

Os Mambas são o País que somos. É verdade que há problemas sérios de gestão, de falta de noção e de plano. Há problemas logísticos sérios na realização de competições, os clubes não têm

boas instalações, os jogadores não se alimentam bem, etc.. Nada disto é a causa da mediocridade dos Mambas. Tudo isso é a manifestação daquilo que o nosso futebol é, e por isso, o nosso País também é. Ou melhor, é porque o nosso País é assim que o nosso futebol também é assim. Entender isto é importante para saber como atacar os problemas do nosso futebol. Só que entender não significa concordar, muito menos se resignar.

Podemos ser melhores, não os melhores. Podemos ser melhor do que somos agora, mas isso não vai acontecer amanhã, nem depois de amanhã. Pode até nem nunca acontecer porque a concorrência não dorme ou porque o sucesso onde há competição, portanto, onde perder e ganhar são coisas estruturalmente determinadas, depende de muito mais do que da nossa qualidade técnica. É fácil maldizer quem desce de divisão, mas nem sempre quem desce, desce por ser mau. Descer é algo estruturalmente fixado. Essa é a razão que impede muitos de nós, especialistas auto-didactas do futebol, de ver que lá onde nós também nos movimentamos – na sociologia, economia, ciência política, mecânica, medicina, etc. – não somos necessariamente os melhores. Quem é a autoridade reconhecida na sua área é-o mais não por ter feito tudo bem, mas pelas circunstâncias. Moçambique não tem nenhum programa de formação de profissionais excelentes nessas áreas. Chegar onde poucos chegam e se considerar de nível, digamos, africano, é mais obra do acaso do que resultado de trabalho de base. Será sempre assim enquanto o País for aquilo que ele é.

Por isso, atirar pedras ao Simango e ao Abel Xavier é o mais fácil. Eu admiro um futebolista moçambicano que joga na selecção. Significa que ele está acima da média, portanto, melhor do que muitos de nós na nossa actividade profissional. 

AVISO

O uso de telefones sem-fio com tecnologia DECT (*Digital Enhanced Communication Technology*) 6.0 é ilegal em Moçambique!

As frequências de operação destes telefones (1885 – 1930 MHz) interferem com serviços de telefonia móvel, e a sua importação, comercialização e uso é proibida em território nacional.



A violação do disposto neste aviso será punida nos termos da Lei de Telecomunicações (Lei n. 4/2016, de 03 de Junho).

Decreto n.º 37/2009 de 13 de Agosto
Regulamento de Homologação de Equipamentos de
Telecomunicações e de Radiocomunicações

Artigo n.º 3

Estão sujeitos ao regime de homologação os equipamentos de telecomunicações e de radiocomunicações constantes das Categorias I, II e III, conforme o estabelecido no presente Regulamento.

Artigo n.º 23

A Autoridade Reguladora deve apreender todos os equipamentos de telecomunicações e de radiocomunicações, objecto do presente regulamento, que não estejam homologados, até à conclusão do processo-crime ou administrativo. Os equipamentos de telecomunicações e de radiocomunicações apreendidos, quando penalizados os infractores, revertem a favor do Estado.



Autoridade Reguladora das Comunicações

Praça 16 de Junho, N° 340, Bairro da Malanga;

Tel.: +258 21 227 100, Fax: +258 21 016 211, Cell +258 82 328 3850/+258 84 398 5951

E-mail: info@incm.gov.mz Web: www.incm.gov.mz

Educação financeira, uma questão humana!

A importância da educação financeira em Moçambique (e no mundo) consiste principalmente no aumento da capacidade individual e colectiva para o planeamento financeiro, controle de gastos, aumento de rendimentos e poupança, e consequentemente na melhora de qualidade de vida. “O dinheiro não traz felicidade – para quem não sabe o que fazer com ele.” – Uma famosa citação atribuída ao Machado de Assis. Mas a educação financeira não pode ser um mero exercício que se resume no saber quais os produtos e serviços financeiros disponíveis, no saber poupar, gastar, investir ou saber como ganhar mais dinheiro, mas sim, a educação financeira deve ser vista como uma questão humana, em que os valores, a felicidade e a dignidade do ser humano prevaleçam – Uma questão de Justiça Social.

Num trabalho de dissertação de mestrado de Reginaldo de Britto, com o título: *‘Educação financeira: uma pesquisa documental crítica’*, focada numa realidade brasileira, afirma que “na área da educação, é possível dizer que são escassos os trabalhos que tratam da educação financeira que foram realizados por “educadores” (professores ou pedagogos de forma geral). De forma global, são trabalhos desenvolvidos por administradores de empresas, economistas, palestrantes e consultores financeiros envolvidos com o trato da educação”. Obviamente, esta é uma realidade que vivemos em Moçambique, o que faz com que a educação financeira esteja mais direccionada à questões económicas e financeiras do que primariamente para as questões de desenvolvimento humano.

Numa organização empresarial, os recursos financeiros são conhecidos como activos ou direitos com certo grau de liquidez, isto é, bens



Ivan Amade
ivanamade@yahoo.com.br

“ Mas a educação financeira não pode ser um mero exercício que se resume no saber quais os produtos e serviços financeiros disponíveis, no saber poupar, gastar, investir ou saber como ganhar mais dinheiro, mas sim, a educação financeira deve ser vista como uma questão humana, em que os valores, a felicidade e a dignidade do ser humano prevaleçam – Uma questão de Justiça Social.

tangíveis e não-tangíveis mas convertíveis em dinheiro. E nesta descrição, no lugar de organização, pode ser ou estar um indivíduo, uma família ou simplesmente um grupo de indivíduos que decide empreender para criar riqueza, sendo aqui onde a educação financeira tem desempenhado o seu papel crucial, mas simbólico, para a melho-

“ Não é novidade que não existe uma relação de proporcionalidade directa entre o ter dinheiro e ter uma vida saudável e feliz, mas é aqui onde a educação financeira surge como resposta para orientar a tomada de decisões conscientes e que valorizem a pessoa humana, para que tragam mais segurança e conforto do bem-estar no presente e no futuro.

ria do estado financeiro e económico do sujeito singular ou colectivo, impactando de forma geral na melhoria da qualidade de vida dos seus intervenientes. O desenvolvimento das capacidades técnicas e intelectuais para a redução de custos, maximização de utilização de recursos, a melhoria dos processos produtivos, lapidação das oportunidades de inovação e criatividade, requer dos decisores a maturidade financeira de base, o que lhes dará os alicerces para efectuar escolhas mais positivas.

Recordamo-nos de como era o comércio antigamente, antes da invenção do “papel dinheiro”. Era uma troca directa de bens, onde cada bem dado representava um meio de troca, um instrumento de comparação de valor, sendo esta uma forma de pensar e decidir ensinado na educação financeira. E este princípio de troca comercial, permanece, de forma moldada até aos dias de hoje, ajudando aos empreendedores empresariais e sociais na criação do muito a partir dos poucos recursos que possuem, ajudando deste modo na melhoria da qualidade de vida da maioria.

Temos, cada vez mais, discutido sobre a possibilidade do dinheiro comprar ou não coisas intangíveis: felicidade, sonhos, saúde, amizade, entre outras coisas de valor, mas não tangíveis. E até que ponto este debate é importante no estudo da educação financeira? É importante porque ajuda-nos a compreender e a conhecer o “*processo prático de venda e utilização de recursos financeiros, com particular destaque para a aplicação e utilidade prática de dinheiro convencional*”, bem como, “*para melhorar o bem-estar financeiro de indivíduos e da sociedade, e para permitir a participação na vida social e económica*”, como disse Reginaldo Brito na sua dissertação.

A realidade Moçambicana vai nos provando cada vez mais, de forma mais desafiadora o quanto a nossa qualidade de vida (restrições e dependências) pode facilmente ser afectada pela nossa

saúde financeira – estar falido dói. Várias vezes o problema da vida saudável e feliz não está na falta do dinheiro em si, mas na forma como usamos e equilibramos a satisfação das nossas diferentes necessidades e vontades. Poucas pessoas realmente “sabem” usar o dinheiro, mas para quem domina e usa a educação financeira, saberá equilibrar a emoção e a razão no momento de tomar decisões com cada unidade do seu recurso financeiro. E não precisamos de ser especialistas ou ter conhecimentos detalhados sobre educação e gestão, porque “muitas vezes na vida vamos descobrir que saber pouco torna mais fácil ajustarmos tudo que sabemos em um padrão coerente”- Daniel Kahneman, *in Rápido e Devagar, duas formas de pensar*.

A educação financeira deve ter o *Ser Homem* como o seu início e o seu fim, em que o bem-estar humano é o epicentro das intenções e das decisões do próprio homem, procurando, deste modo, demonstrar a necessidade e a finalidade que a educação financeira tem em respeitar e satisfazer as ilimitadas necessidades do indivíduo e da colectividade, de forma justa e fraternal. Não existe um único caminho para se conseguir e gerir sua qualidade de vida, mas através da educação financeira mais pessoas podem construir o seu melhor caminho individual ou familiar da prosperidade.

Noutra vertente devemos reconhecer que não é fácil saber usar o dinheiro para buscar (comprar) coisas como conhecimento, ser bom pai, ser bom amigo, muito menos é fácil saber como usar o dinheiro que possuímos para sermos um bom parceiro ou amante, termos saúde e sermos felizes. Não é novidade que não existe uma relação de proporcionalidade directa entre o ter dinheiro e ter uma vida saudável e feliz, mas é aqui onde a educação financeira surge como resposta para orientar a tomada de decisões conscientes e que valorizem a pessoa humana, para que tragam mais segurança e conforto do bem-estar no presente e no futuro. 



Duas aeronaves vão operar em Moçambique

Ethiopian Airlines inicia operação em Moçambique

A companhia africana Ethiopian Airlines vai assumir algumas linhas domésticas na República de Moçambique, a partir de Dezembro. A autorização tinha sido concedida no final do ano passado, mas só agora foi concretizado o plano de voos.

Até lá, apenas uma única companhia estrangeira – a FastJet – trabalha no segmento de voos domésticos em Moçambique.

Numa primeira programação divulgada, recentemente, pelo site 'Routesonline', que segue os movimentos e as alterações dos sistemas de reservas das agências de viagens (GDS), os voos surgem com código da Ethiopian (ET), mas alguns são operados por aviões da Asky Airlines, uma companhia também africana, que opera em vários países da África Central e Ocidental, e que é subsidiária da Ethiopian.

A partir do dia 15 de Dezembro, os voos serão operados pela Ethiopian Mozambique Airline, companhia criada em Moçambique e que será uma das grandes concorrentes da LAM – Linhas Aéreas de Moçambique, nos mercados doméstico e regional africano. A companhia irá operar com um Boeing 737-800 da Ethiopian e um Bombardier Dash8 Q400 da Asky Airlines. 

ROTAS PROGRAMADAS

Maputo – Beira – Nampula
quatro voos semanais,

Maputo – Beira – Quelimane
quatro voos semanais,

Maputo – Beira – Tete
quatro voos semanais

Maputo – Chimoio
três voos semanais

Maputo – Nacala
quatro voos semanais

Maputo – Nampula
três voos semanais

Maputo – Nampula – Pemba
quatro voos semanais

Maputo – Pemba
três voos semanais

Maputo – Tete
quatro voos semanais

Maputo – Tete – Nampula
três voos semanais

PETROMOC É LÍDER DO MERCADO
DOS PRODUTOS PETROLÍFEROS E
SERVIÇOS CONEXOS

O SER MAIOR



Provedor de serviços e produtos
derivados de petróleo;
Capacidade de armazenagem;
Rede de distribuição de combustíveis;
Presença no território nacional



petromoc

Sempre Presente

WILLOW INTERNATIONAL SCHOOL

School of Excellence

IGCSE,
AS and
A Level



National
Curriculum



100%
PASS RATE

Best Performing
School in
National &
International
Olympiads



PSAT, SAT,
AP and
TOEFL
Preparation

Internationally
Experienced
Teachers



Inscrições Abertas // Reserve a Sua Vaga

KINDERGARTEN – PRIMARY SCHOOL – GIRLS SCHOOL – BOYS SCHOOL

www.willow.org.mz

WILLOW INTERNATIONAL SCHOOL - MAPUTO

Rua General Cândido Mondlane, Costa Do Sol, Maputo
Kindergarten : +258 200 312 96 / +258 84 662 31 71 / +258 82 415 41 90
Primary : +258 200 312 96 / +258 84 662 31 71 / +258 82 415 41 90
Secondary Girls : +258 200 312 96 / +258 84 662 31 71 / +258 82 415 41 90

WILLOW INTERNATIONAL SCHOOL - MATOLA

Av. Samora Machel, Nr 2967, 1114, Matola, Maputo
Kindergarten : +258 84 495 85 50 / +258 82 811 76 81
Primary : +258 84 412 16 45 / +258 82 122 82 57
Secondary Boys : +258 84 766 58 10 / +258 82 644 08 49
Secondary Girls : +258 84 424 34 88 / +258 82 811 76 93

PÓLOS

INTEGRADOS DE CRESCIMENTO

Projecto 'Pólos Integrados de Crescimento' contribui para o crescimento inclusivo



Danilo Nalá, coordenador do projecto 'Pólos Integrados de Crescimento'

“ O número de beneficiários directos é estimado em 140.000 pessoas e, por outro lado, o projecto vai contribuir para o melhoramento de um total de 220 km de estradas em Tete e Nacala.

Aos 13 de Abril de 2013, o Governo de Moçambique assinou com a Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA) um acordo de financiamento para um crédito no valor de SDR 66 milhões, equivalente a 100

milhões de dólares. Este crédito destina-se à implementação do projecto 'Pólos Integrados de Crescimento' (PPIC), focalizado no Vale do Zambeze e no Corredor de Nacala. O período de implementação é de 6 anos, com o término



Visita do Banco Mundial, ANE e equipe do projecto Polos a Angónia e Tsangano

previsto para Outubro de 2019.

O Objectivo de Desenvolvimento do Projecto (PDO) é o de melhorar o desempenho das empresas e pequenos agricultores no Vale do Zambeze e no Corredor de Nacala, com enfoque em zonas identificadas como tendo um elevado potencial de crescimento (Pólos de crescimento).

São beneficiários do projecto: pequenos produtores (maioritariamente mulheres) e população rural pobre, através do investimento em infraestruturas e do apoio ao acesso a mercados; micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), através de infraestruturas e capacitação institucional; indivíduos residentes nas zonas rurais desempregados e sub-empregados, através de oportunidades para o desenvolvimento de capacidade técnica e de emprego; instituições governamentais – em particular, o *APIEX*, cujas acções estão concentradas no corredor de Nacala, e a Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze (*ADVZ*), através de assistência técnica para o reforço da capacidade institucional. A Administração Nacional de Estradas (ANE), na reabilitação de estradas e pontes em Tete (Nos troços R604 e R605 Tsangano, Angónia e Macanga) e em Nampula, na reabilitação de pontes

e passagens hidráulicas ao longo da estrada R702, que liga o Nacala Porto à Nacala-a-Velha; a FIPAG, no melhoramento de abastecimento de água em Nacala. DASP/MIC e DEEF/MEF, também beneficiam do projecto na vertente de capacitação e desenvolvimento institucional.

Para Danilo Nalá, coordenador do Projecto, o número de beneficiários directos é estimado em 140.000 pessoas e, por outro lado, o projecto vai contribuir para o melhoramento de um total de 220 km de estradas em Tete e Nacala. No que se refere à expansão do abastecimento de água, prevê que 27.500 pessoas tenham acesso ao sistema melhorado de abastecimento de água em Nacala.

O Projecto, através do Fundo Catalítico de Inovação e Demonstração (FCID), apoia a ligação, entre as médias e grandes empresas, por um lado, os pequenos agricultores e MPMEs, através de investimentos específicos em bens e serviços executados pelo sector privado, ou o sector público em parceria com o sector privado, que promovem a actividade produtiva e o acesso aos mercados dos pequenos produtores e MPMEs. O FCID pretende financiar um total de 22 projectos de investimento. 



Angónia e Tsangano: Vias de acesso melhoradas

Através do projecto ‘Pólos Integrados de Crescimento’, os governos distritais de Angónia e Tsangano (na província de Tete) estão empenhadas no melhoramento das vias de acesso, com o destaque para as que impulsionam o desenvolvimento socioeconómico dos mesmos.

Na estrada Regional número 605 (ER 605), com 105 quilómetros de extensão, ligando o cruzamento da EN304 à localidade de Mphulo, passando pela sede do distrito de Tsangano e terminando no cruzamento com a EN304 na zona de Ulongué (Báscula e Maué), na sede do distrito de Angónia, estão em curso obras de reabilitação da estrada, incluindo as passagens hidráulicas com vista ao melhoramento de troços. Igual trabalho de reabilitação está a ser feito na estrada ER604: de Ulongue passando por Domué até Furancungo, numa extensão de 103.9 km.

IMPACTO DO PROJECTO ‘PÓLOS’ NO DISTRITO DE ANGÓNIA

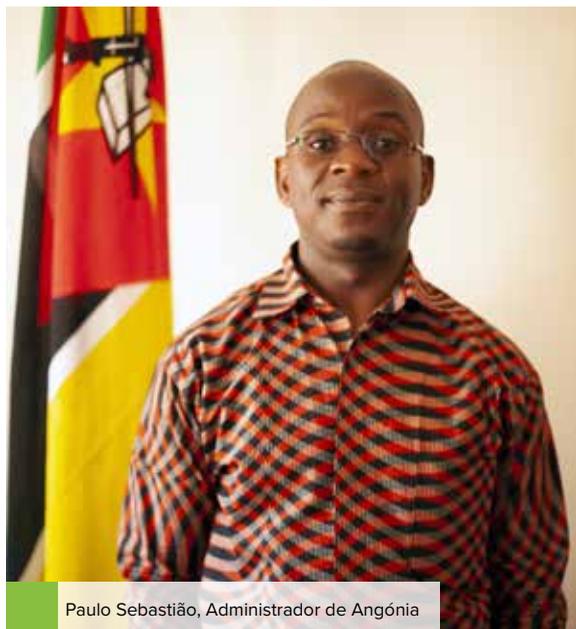
Falando sobre os benefícios destes projectos, o administrador do distrito de Angónia, Paulo

Sebastião, referiu que a reabilitação das estradas já era uma necessidade em Angónia porque sempre que chovesse, e mesmo no período seco, a transitabilidade ficava condicionada na via.

“O tempo de circulação que se levava, não só de pessoas como de produtos agrícolas que saem daqueles pontos era maior e, conseqüentemente, havia ruptura de stock nos mercados, pois sabemos que o que é produzido em Angónia é consumido em quase todo o país”, afirmou o administrador.

Em termos de beneficiários directos da reabilitação das vias em Angónia, espera-se abranger praticamente toda a população do distrito, que é de cerca de 486.251 habitantes, distribuídos por 18 localidades, dois postos administrativos e 367 povoações, sendo que 91% dela vive basicamente da actividade agrícola.

Neste contexto, Paulo Sebastião diz: “se a agricultura é a nossa base de sustento e praticamente 91% da população depende da agricultura, essas famílias precisam de colocar os seus produtos no mercado e, para tal, precisam de vias de acesso em condições. A nossa população de Angónia trabalha e produz muito, não só para o consumo



Paulo Sebastião, Administrador de Angónia

“ Se a agricultura é a nossa base de sustento e praticamente 91% da população depende da agricultura, essas famílias precisam de colocar os seus produtos no mercado e, para tal, precisam de vias de acesso em condições

local, mas também para fazer chegar os produtos aos mercados em outras regiões do país, que se calhar não têm condições agroecológicas ou terras férteis como a nossa”.

Existem, em Angónia, 107 mil produtores agrupados em agregados familiares que na campanha transacta obtiveram uma colheita de 789 mil toneladas de culturas diversas, sendo 361 toneladas de cereais como excedentes. Os anseios daquela população é que as estradas estejam em melhores condições e, segundo o administrador de Angónia, com a reabilitação e asfaltagem da R 604 o comércio a nível do distrito será mais fluído



Tito José Chezane, do Serviço Distrital de Planeamento e Infraestruturas (SDPI) de Tsangano

“ O tempo que se percorria na deslocação de um lugar para o outro reduziu bastante com o melhoramento das vias, a zona está a crescer, tem um plano de urbanização, estão a ser implantadas bombas de combustível e outras infraestruturas, e existem outros projectos em carteira

e flexível, e os produtos ficarão menos tempo armazenados ou em trânsito.

“Não só as famílias do nosso distrito terão benefício com a reabilitação das vias, mas sabemos que a vida é dinâmica, também vai beneficiar de forma indirecta as populações circunvizinhas. Temos casos também em que a população necessita de cuidados de saúde que só podem ser encontrados em unidades sanitárias específicas, localizadas em outros pontos do distrito, e a via reabilitada irá facilitar um socorro mais rápido”, frisou o dirigente, e garante que com a reabilitação da estrada, os produtores locais também



Asfaltagem da estrada regional 605

terão grandes benefícios porque nas condições em que estava, retraia os compradores e os produtos tinham que ser vendidos no local de produção, beneficiando os intermediários. “Como alguns agricultores são associados, acreditamos que eles, de forma organizada, podem também usar esta via para levar os seus produtos para o mercado onde o preço é bom, para obterem melhores rendimentos”.

IMPACTO DO PROJECTO NO DISTRITO DE TSANGANO

O distrito de Tsangano faz parte do traça da estrada regional 605. É um dos distritos cuja a transibilidade é muito deficiente e crónica em épocas chuvosas. As obras de reabilitação da estrada em curso são um “balão de oxigénio” para as autoridades administrativas distritais.

Tito José Chezane do Serviço Distrital de Planeamento e Infra-estruturas (SDPI) de Tsangano dá boas vindas as obras de reabilitação da estrada, pois irá impulsionar o desenvolvimento do distrito. Assegurou ainda que o projecto de reabilitação das vias de acesso foi bem recebido pela comunidade, apesar de alguns constrangimentos que foram prontamente ultrapassados pois a comunidade estava previamente informada sobre os trabalhos.

“É verdade que num processo de trabalho sempre existem constrangimentos mas tivemos encontros antecipados com a comunidade para dar a conhecer o projecto e alguns destes encontros foram solicitados pela própria comunidade”.

Outros constrangimentos que já estavam previstos tinham a ver com os acessos, pois é normal que o traçado das vias passe por machambas, propriedades e outras infraestruturas. Estes casos foram directamente tratados com os proprietários, chegando-se a conclusões satisfatórias para as partes, sendo que, até ao momento, nenhum constrangimento chegou a minar o andamento do projecto.

Relativamente à responsabilidade social da empresa (JJR) encarregue de reabilitar as estradas no âmbito do projecto, Tito Chezane afirma: “solicitamos a reabilitação do sistema de água num complexo constituído por uma unidade sanitária e um internato. Visitamos o local com um engenheiro da empresa JJR, que depois de uma observação, chamou uma equipa para avaliar o nível de intervenção necessária no projecto. Neste momento, aguardamos a resposta prática pois já temos um aval positivo para a implementação do mesmo. Pedimos também a intervenção numa estrada não classificada no projecto, com cerca de dois quilómetros que, por sinal, dá acesso a



Equipa da empresa Construções JJR & Filhos Moçambique SA em interacção com a comunidade

uma feira para trocas comerciais, para trabalho de terraplanagem. Já tivemos a resposta e inclusive efectuaram o trabalho”.

Quanto ao impacto do projecto, o director dos SDPI indica os seguintes resultados: “Estamos a ter uma grande demanda em termos de pedido de talhões. Os que tinham uma mentalidade negativa em relação a Tsangano já mudaram de opinião, reduziu o número de requerimentos para pedido de transferências para outros locais. Os funcionários do distrito não tinham o hábito de adquirir viaturas devido às condições das vias, mas com a reabilitação da estrada isso já está a mudar. O tempo que se percorria na deslocação de um lugar para o outro reduziu bastante com o melhoramento das vias, a zona está a crescer, tem um plano de urbanização, estão a ser implantadas bombas de combustível e outras infraestruturas, e existem outros projectos em carteira.

Em termos de fluxo de viaturas, ainda não há registos de grande impacto, e ainda é prematuro pois o asfalto foi colocado recentemente, não havendo ainda dados para avaliação.

RESPONSABILIDADE SOCIAL DA EMPRESA JJR

A Eng^a Ambiental com formação na área da Higiene e Segurança no Trabalho e Relacionamentos com Comunidades, Ester Chalufu, da empresa Construções JJR & Filhos Moçambique

SA, no âmbito da reabilitação das estradas Mpulo-Tsangano-Maue e Madeia-Domué-Furancungo refere que tem mantido uma boa relação com a comunidade, trabalhando regularmente em coordenação com SDPI que tem prestado apoio nas diversas áreas.

“Estamos satisfeitos com o trabalho que temos desenvolvido, a comunidade é muito participativa e colaborativa, e juntos empenhamo-nos em resolver os problemas e as preocupações que nos têm colocado. Temos tido encontros frequentes com a comunidade, onde abordamos assuntos como a prevenção de acidentes, pois várias crianças ou até mesmo adultos, por curiosidade, fazem-se presentes nas frentes de trabalho. Temos sensibilizado os chefes das localidades, e líderes comunitários no sentido de disseminar a informação, por forma a evitar a aproximação de crianças, em particular, e pessoas de um modo geral, não autorizadas na obra e a respeitarem a sinalização de segurança existente. Temos divulgado na rádio comunitária em português e Chewa o nosso contacto telefónico para o qual podem ligar sempre que tiverem alguma reclamação, sugestão ou preocupação”, aponta a Engenheira da JJR.

Segundo Ester Chalufu, os cuidados de segurança estendem-se com especial foco aos trabalhadores. Criaram-se condições para que estejam devidamente equipados para além de serem

FELIPE MAÚSSE - AUTOMOBILISTA

O nível de satisfação dos utentes destas vias é grande e os mesmos congratulam-se com a reabilitação das mesmas. Felipe Maússe, utente da via diz que, há algum tempo, não era possível transitar por estas estradas pois estavam extremamente degradadas. “Um carro de turismo ou motorizada não podiam passar por aqui. Mas com o decorrer destas obras, nota-se uma grande melhoria e isso é agradável. Eu, particularmente, dou uma classificação de cinco valores numa escala de zero a dez, tendo em conta que a estrada ainda está em obras. Quando o trabalho estiver concluído acredito que terá uma pontuação máxima”, revela Maússe.

Por outro lado, a sinalização é um aspecto importante que se deve ter em conta nestas obras, pois além de ser estreita, a via apresenta muitos declives. Por outro lado, dever-se-ia colocar lombas ao longo da via, nos troços que passam por vilas, localidades, povoados e escolas para evitar acidentes de viação.



DALIO LIMATAIA – CAMIONISTA

Para Délio Limataia, cuja actividade é o transporte de carga, mostrou-se visivelmente satisfeito com os trabalhos em curso. “Para mim, antes da reabilitação da estrada era quase que impossível transportar a carga (areia) devido ao estado em que a via se encontrava. Em época chuvosa, (de Novembro a Março) não havia trabalho, os camiões não conseguiam subir o terreno que é gravemente acidentado, aliás a zona de montanhas associada à chuva deixava as vias num estado lamacento. Agora está tudo melhorado, estou muito satisfeito com o trabalho do Governo”, frisou Limataia.



Ester Chalufo, da empresa Construções JJR & Filhos Moçambique SA

“**Estamos satisfeitos com o trabalho que temos desenvolvido, a comunidade é muito participativa e colaborativa, e juntos empenhamo-nos em resolver os problemas e as preocupações que nos têm colocado. Temos tido encontros frequentes com a comunidade, onde abordamos assuntos como a prevenção de acidentes**

formados e consciencializados a prevenirem acidentes de trabalho, com formações frequentes.

No que concerne à responsabilidade social propriamente dita, consta a oferta de livros às escolas, de brinquedos a crianças, doações de sangue, melhoramento de vias contíguas à obra, entre outros melhoramentos, e colaborações com as comunidades e administração local. “Portanto, fazemos tudo o que está ao nosso alcance, para a melhoria das condições de vida das pessoas que aqui vivem ou que utilizam estas vias”, garantiu Ester Chalufo, e destacou que o empreiteiro JJR tem promovido a inclusão do género, contando actualmente com 32 mulheres a trabalhar neste projecto e com a perspectiva de aumentar este número. 

FCID: Aprovados mais 5 subprojectos no Vale do Zambeze e Corredor de Nacala



Mohan Nair, chefe de equipa do FCID



Víctor Faustino, presidente do Comité de Investimento do Vale do Zambeze



Abdul Cauio, presidente do Comité de Investimentos Corredor de Nacala

As cidades de Chimoio e Nampula acolheram entre os dias 20 e 21 e 26 de Setembro último as 4.^{as} sessões de Comités de Investimento para as regiões do Vale do Zambeze e Corredor de Nacala.

Nas sessões foram aprovados cinco subprojectos a serem financiados pelo Fundo Catalítico para Inovação e Demonstração (FCID). Os projectos inserem-se nas áreas do agronegócio e pecuária, que serão implementados nas províncias de Sofala, Manica, Zambézia e Nampula.

Desde o seu lançamento em 2016, o FCID já aprovou 21 subprojectos, dos quais 11 na região do Vale do Zambeze e 10 no Corredor de Nacala, orçados em mais de 21 milhões de dólares americanos e correspondentes a 96% do valor total do projecto que representa um investimento de cerca de 22 milhões de dólares.

No final da sessão do Comité de Investimento, realizada na cidade de Nampula, Abdul Cauio, presidente do Comité de Investimentos Corredor de Nacala, destacou o papel do FCID no país, assegurando que: “fizemos a análise dos subprojectos imbuídos pelo espírito patriótico e pelo

“ **Mais de 50 mil pequenos produtores poderão ter suas vidas melhoradas com a implementação dos projectos**”

interesse nacional”.

Por seu turno, Mohan Nair, team leader do FCID, agradeceu o papel dos membros dos comités de investimento. “Vocês ajudaram-nos a chegar onde hoje estamos. Viemos de barcos diferentes, mas chegamos ao fim no mesmo barco”, referiu.

Víctor Faustino é presidente do Comité de Investimento do Vale do Zambeze, intervindo na última sessão fez notar que os projectos ora aprovados devem ter um impacto na economia nacional e na vida das populações.

Nas duas regiões, mais de 50 mil pequenos produtores poderão ter suas vidas melhoradas com a implementação dos projectos, podendo-se deste modo reduzir a pobreza e abrir espaço para o fortalecimento da cadeia de comercialização. **n**

**MEAT
LOVERS**



**MONTEBELO
GIRASSOL**
MAPUTO HOTEL

Guia para os prazeres da carne

Comece pelo tipo de carne, continue pelas partes favoritas, passe pela confecção ideal e evolua para o molho certo, sempre com o melhor acompanhamento. E, claro, não termine sem a sobremesa!

Venha fazer este percurso succulento **todas as 6^{as}, entre as 12h e as 15h.**

 /MontebeloHotelsResorts

Av. Patrice Lumumba, nº 737 / 739
Maputo - Moçambique
T.: (+258) 21 360 360
montebelogirassol@montebelohotels.com

montebelohotels.com
— PORTUGAL · MOZAMBIQUE —



MONTEBELO
HOTELS & RESORTS

A Dama que não é do Bling

Ela é estrela, por isso, brilha mas seria por desonestidade chamar de Dama do Bling. O seu perfil não se coaduna com o estilo Bling, adoptado principalmente por rappers e atribuída a sua criação ao cantor Lil Wayne. Um conceito de moda que se caracteriza pelo uso de muitas jóias e brincos, que não faz o seu estilo.

Sem querer discutir a quantidade de dinheiro que a Dama do Bling tem, a apreciação que tenho – pela humildade dela – não me permite associá-la a um estilo que assim foi chamado de *bling-bling* por ser uma referência ao som das caixas registadoras antigas, indicando quem possui uma vida abastada devido à incessante entrada de dinheiro. Pessoalmente, não quero associar a “Dama” a um ambiente de fácil acesso a qualquer coisa que o dinheiro possa comprar. Olhando para o perfil de vida que ela segue, ela trabalha muito e com dignidade.

O perfil da sua vida, os seus bons modos, a boa educação, a nobreza e distinção fazem dela uma “Dama” de Honra e não do Bling. Prefiro esta forma atenciosa, respeitosa e honorífica de tratamento pois assim ela merece. Ivannea da Silva Mudanisse (*aka* Dama do Bling) é uma cantora, empresária, filantrópica moçambicana, licenciada em Direito e apaixonada pela música, facto que atrapalhou o exercício da sua função de Jurista.

Não entrevistei a Dama do Bling nem lhe pedi autorização para publicar este artigo, pelo que o faço no exercício do meu direito de fã e apreciador do seu perfil de trabalho. Como tal, não irei falar sobre a gama de prémios que a sua carreira já lhe proporcionou nem da sua vida pessoal. Essa parte mais do fórum particular eu devia combinar também com meu amigo Izdini Samamad, e isso dá muito trabalho, e atrapalha a minha paixão pelo trabalho dela.

Este espaço na revista “Negócios” é reservado

“ Não deve ser fácil (nunca fiz isso e nem pretendo) ser esposa, mãe, artista e trabalhadora assalariada noutra empresa e conseguir dar vazão à sua agenda de trabalho, imagem pública e doméstica.

a honrarias e vénias sobre personalidades que, pela sua dedicação e distinção, se destacam no seu trabalho.

Não deve ser fácil (nunca fiz isso e nem pretendo) ser esposa, mãe, artista e trabalhadora assalariada noutra empresa e conseguir dar vazão à sua agenda de trabalho, imagem pública e doméstica.

A propósito, decidi atribuir esta vénia a esta maravilhosa mulher quando durante a última edição da FACIM cruzei-me com ela no pátio a comer, a falar ao telefone aos gritos, gesticulando com os ombros e um sorriso para mim, como quem diz: muito trabalho, irmão!

Portanto, a Dama, seja ela do Bling ou não, tem uma história para contar e merece a nossa vénia. Alguns recordam-se dos momentos iniciais da sua carreira, quando muitos não percebiam o significado do seu esforço e arrogância, a perseverança e resiliência para alcançar os seus objectivos. Só ela, melhor do que ninguém, pode explicar o que aquele momento significou para a sua vida. Bem haja, Dama da Arte.

Jaime Langa 



Dama do Bling

Foto: Bambino

Fidelidade apoia iniciativa da Comunidade Médica Lusófona

A Fidelidade e a Multicare participaram no IX Congresso da Comunidade Médica de Língua Portuguesa (CMLP), nos dias 20 e 21 de Setembro, um evento que focou as suas atenções na promoção de parcerias no sector da saúde.

O IX Congresso CMLP teve lugar na cidade de Maputo, com o objectivo de debater os temas da área da saúde na comunidade lusófona, e a iniciativa procurou encontrar respostas concretas para o sector, nos diferentes países.

A Fidelidade e a Multicare apoiaram o congresso com o intuito de apresentar os seus produtos de saúde e captar parceiros para enriquecer a sua rede de prestadores.

No evento foram discutidos vários temas como o financiamento e a sustentabilidade do sistema de saúde, a importância do tratamento das doenças crónicas e, ainda, a globalização e os recursos humanos para a saúde em Moçambique.

Entre os oradores, esteve presente no painel 'Telemedicina e E-saúde', o Dr. José Santos, director clínico da Multicare, a empresa que gere as soluções de saúde oferecidas pela Fidelidade.

A Comunidade Médica de Língua Portuguesa (CMLP) junta a Ordem dos Médicos e as Associações Médicas que pertencem à Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), bem como as associações que representam médicos de língua portuguesa. O organismo pretende promover a cooperação no domínio científico e profissional, no âmbito da formação médica, tendo em conta a deontologia profissional.



José Santos, director clínico da Multicare

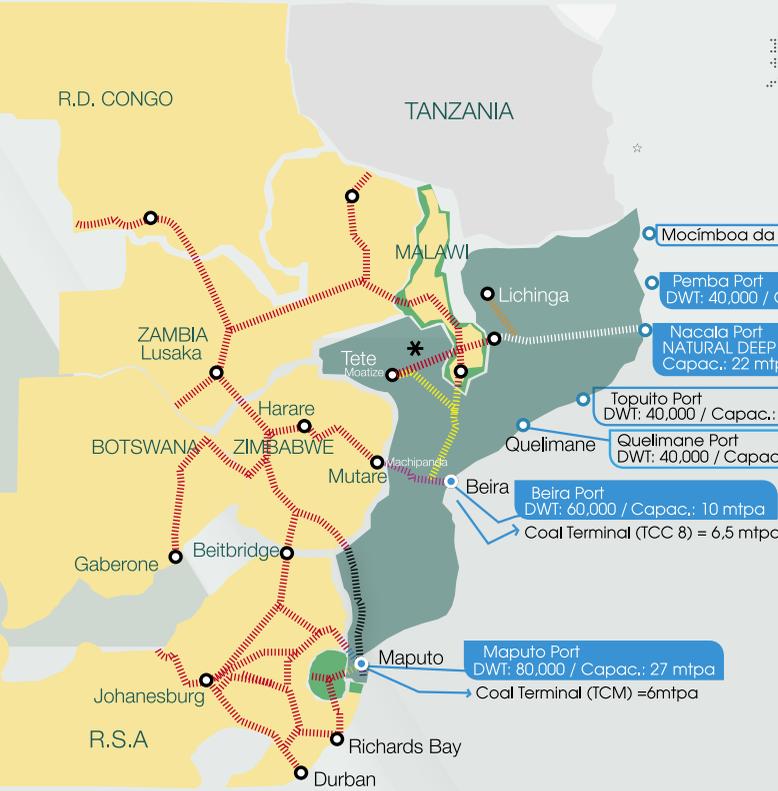
SOBRE A FIDELIDADE

A Fidelidade é a terceira seguradora mais antiga do mundo. Presente no mercado moçambicano desde Outubro de 2014, conta com mais de 40 colaboradores e agentes por todo o país.

A seguradora pretende ser reconhecida pelos clientes e pelo mercado de um modo geral como uma seguradora de referência em Moçambique, estrategicamente assente nos princípios – Qualidade de Serviço, Inovação, Fidelização dos Clientes e Contributo para a Sociedade, através de programas de responsabilidade social que destacam a Fidelidade na área em que opera. **FI**



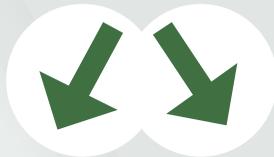
GEO-STRATEGIC LOCATION



Ports

- Main Ports
- Secondary Ports

Railway Lines	Extension	Capacity
Ressano Garcia Line	88 Km	15 MTPA
Goba Line	74 Km	7 MTPA
Limpopo Line	522 Km	6 MTPA
Salamanga Line (Extension)	61 Km	2.4 MTPA
Sena Line	575 Km	10 MTPA
Machipanda Line	317 Km	4 MTPA
Nacala Line	610 Km	2 MTPA
Lichinga Line	262 Km	0.2 MTPA
* Moatize Nacala via Malawi	913Km	18 mtpa



COMPARATIVE RAILWAY CORRIDORS / ROUTE DISTANCES

CORRIDOR	CORRIDOR EXTREME POINTS	NETWORK SECTION LENGTHS	TOTAL CORRIDOR LENGTH
Beira	Lubumbashi (DRC) - Beira	DRC-SNCC: 255	2327
		Zambia-ZRL: 798	
		Zimbabwe-NRZ: 945	
		Mozambique-CFM: 329	
Beitbridge	Lubumbashi (DRC) - Durban	DRC-SNCC: 255	3188
		Zambia-ZRL: 798	
		Zimbabwe-BER & NRZ: 794	
		RSA-FRR: 1341	
Plumtree	Lubumbashi (DRC) - Durban	DRC-SNCC: 255	3216
		Zambia-ZRL: 798	
		Zimbabwe-NRZ: 474	
		Botswana-BR: 641	
Dar-es-Salaam	Lubumbashi (DRC) - Dar-es-Salaam	RSA-FRR: 1048	2240
		DRC-SNCC: 255	
		Tanzania-TAZARA: 1860	
Goba	Mpaka (Swaziland) - Maputo	Swaziland-SR: 151	225
		Mozambique-CFM: 74	
Limpopo	Lubumbashi (DRC) - Maputo	DRC-SNCC: 255	2533
		Zambia-ZRL: 798	
		Zimbabwe-NRZ: 950	
		Mozambique-CFM: 530	
Ressano Garcia	Komatiport (RSA) - Maputo	Mozambique-CFM: 88	101
		RSA-FRR: 13	
Richards Bay	Komatiport (RSA) - Richards Bay	Swaziland-SR: 251	446
		RSA-FRR: 195	



Moving people and goods

Estação Central dos CFM
Praça dos Trabalhadores
Maputo

Email: cfm@cfm.co.mz
Site: www.cfm.co.mz

LACAMAZ é líder do mercado de lacagem em Moçambique

A operar em Moçambique, há cerca de quatro anos, a Lacamaz considera-se líder do mercado nacional na área de lacagem, envernizamento e tratamento de madeira.

De acordo com Felipe Pinto, director geral, a Lacamaz trata-se de uma empresa moçambicana com injeção de capitais portugueses, que surgiu da união de três empresas portuguesas ligadas ao sector da indústria da madeira e que se propuseram a experimentar o mercado moçambicano.

“Nenhuma delas tinha contacto ou algum conhecimento sobre lacagem, e eu vim na altura como responsável da fábrica pois já tinha algum conhecimento na área de madeira, tendo já 15 anos de experiência, por isso não tive problemas em abraçar e avançar com este projecto. Ao longo do tempo, as coisas foram alterando, até que em Março de 2016 assumi por completo a gerência da empresa”, revelou o director geral, Felipe Pinto.

Ele conta que, entre 2016 e 2017, a empresa viveu um excelente ambiente de negócios em Moçambique, contudo, a partir do início de 2018, o percurso tornou-se um pouco controverso devido à recessão económica vivida no país.

“Tivemos aqui muitos altos e baixos, muito trabalho parado. Mas sinto que nesta altura as coisas estão a desenrolar-se melhor”, afirma o gerente da Lacamaz e lamenta pelo facto dos grandes projectos demorarem a decidir-se nas



Filipe Pinto, director geral da Lacamaz



A qualidade do acabamento é fundamental



“Actualmente, dedicamo-nos mais ao cliente final, que traz o seu produto e nós fazemos o acabamento mediante o que ele pede.

negociações: “E lógico que nós sabemos que os negócios não acontecem de um momento para o outro, demoram o seu tempo, o que para nós torna-se um pouco difícil porque enquanto esses grandes projectos se decidem, nós estamos aqui sem saber se vão entrar ou não, mas conseguimos dar a volta à situação”.

Segundo Felipe Pinto, numa primeira fase, os sectores da indústria de construção e de carpintaria constituíam os principais clientes da empresa. Entretanto, a situação mudou e actualmente trabalham mais com o cliente final, o que eventualmente veio colmatar os prejuízos que tiveram no período da recessão económica, altura em que as grandes obras pararam. Neste momento, a carteira de clientes da Lacamoz é constituída por 70% de clientes finais e 30% de indústrias.

“Actualmente, dedicamo-nos mais ao cliente final, que traz o seu produto e nós fazemos o acabamento mediante o que ele pede. Crescemos muito de 2014 para cá e a cada final do ano conseguimos sentir o quanto temos crescido não só ao nível de facturação, mas também ao nível de carteira de clientes, que tem aumentado. É lógico que há uns que deixam de comprar connosco, mas a seguir conquistamos mais dois”, frisou.

O ‘METIER’ DA EMPRESA

O director geral explica que a lacagem é um processo de embelezamento da madeira, em que se pode transformar uma madeira com o pior aspecto possível para uma outra com um melhor aspecto. O sector da lacagem é vasto, havendo várias gamas de lacagem, desde brilhos, cores, texturas, efeitos

especiais que se assemelham a ferrugem, gelo, e tons como o dourado, prateado entre outros, sendo um mundo de cores e de acabamentos.

A empresa dedica-se ao envernizamento de mobílias de cozinha, roupeiros, móveis da casa no geral, do escritório, envernizamento do chão, portas, aros, rodapés, janelas, e faz também o tratamento de madeiras de casas pré-fabricadas, possuindo, portanto, um vasto leque de ofertas.

“A técnica de lacagem era uma novidade em 2014 quando fundamos a Lacamoz, porque quando saíamos rua e falávamos em lacagem, as pessoas não tinham a ideia do que era, até entrarem nas nossas instalações e verem as coisas a acontecer.

“Trabalhamos com vários tipos de madeira, como a madeira maciça - chanfuta, umbila, jambire e há as madeiras transformadas que são aglomerados, os contraplacados, entre outras. Portanto, dá para laca qualquer madeira, e não só! Há superfícies que aceitam muito bem a lacagem como o vidro e o metal”, explicou Felipe Pinto.

Assegurou ainda que o processo de lacagem não altera a estrutura natural da madeira pois ocorre na superfície da mesma: “se quisermos um aro ou uma porta lacada, podemos usar uma madeira maciça para laca mas aí iremos esconder a beleza natural desta madeira. Se quisermos fazer para mostrar exactamente como é a madeira, damos um acabamento envernizado. Ou seja, o processo é exactamente igual ou o mesmo de uma lacagem, só que nesta não podemos ver a madeira e no envernizamento a madeira fica transparente”.

Relativamente ao mercado de lacagem, Felipe Pinto diz não terem uma concorrência directa nesta área, mas existem algumas empresas de carpintaria que têm o seu processo de acabamento. “Mas se aparecer um concorrente, estaremos preparados para tal”, frisou.

A Lacamoz conta, neste momento, com cerca



O pormenor determina a qualidade do produto final

“A técnica de lacagem era uma novidade em 2014 quando fundamos a Lacamoz, porque quando saíamos a rua a falávamos em lacagem, as pessoas não tinham a ideia do que era

de 30 trabalhadores entre nacionais e estrangeiros, dos quais cinco são mulheres.

Possui equipamentos de padrão elevado, o que permite que tenham um bom acabamento e conta com uma área de 600 metros quadrados que começa a ficar exígua, a avaliar pelo volume de trabalho. “Isso acontece como fruto do nosso empenho desde o início, pois temos vindo a crescer, pouco a pouco, ao longo deste tempo”, concluiu o director geral. 

Descomplicado, rápido e eficiente.

O Banco MAIS é o seu parceiro de negócios.

No Banco MAIS, estabelecemos relações duradouras com os nossos clientes.

Quaisquer que sejam as necessidades do seu negócio, cá estaremos todos os dias para garantir que tem tudo o que precisa.

Connosco tem um Banco inovador e próximo, que garante o máximo profissionalismo, com produtos e serviços adequados às suas necessidades.

Venha conhecer os nossos produtos e serviços no novo Centro de Negócios, localizado na Av. Julius Nyerere, nr. 2399 – Maputo, ou através do 21 34 60 10.



BANCO MAIS
BANCO MOÇAMBICANO DE APOIO AOS INVESTIMENTOS

O seu parceiro
de negócios.

Transformar carências em oportunidades

Hermógenes Mário, jovem empreendedor moçambicano, é sócio co-fundador da Mais Saúde, Lda, uma empresa que opera no ramo de Saúde desde 2011, oferecendo serviços de importação e distribuição de artigos nas áreas do equipamento, consumíveis e mobiliário médico/hospitalar, laboratório e dentário e medicamentos aos clientes de diferentes segmentos. É economista de profissão, professor universitário e possui a pós-graduação em Contabilidade e o MBA em Gestão de Projectos. Hermógenes fala sobre o como foi o percurso do seu negócio até hoje.



Qual é a estrutura e o perfil do seu negócio?

A empresa é composta por uma estrutura acionista 100% moçambicana, o que reflecte a nossa ambição em ser uma empresa de referência no sector em termos de inovação, excelência e competitividade, por via de incorporação de mão-de-obra nacional com elevado e especializado conhecimento na área de saúde.

Em 2017, os accionistas da Mais Saúde apresentaram um novo Plano Estratégico para o período 2017- 2021 assente numa maior proposta de valor para os diversos stakeholders, contribuindo por esta via para a redução da pobreza e promoção do desenvolvimento da nossa população.

O que o inspirou a vender medicamentos ou equipamento hospitalar? Uma oportunidade de negócio ou a vontade de ajudar o outro?

Apesar dos avanços assinaláveis, nas últimas décadas, o sector da saúde enfrenta diversos desafios derivado aos elevados níveis de pobreza no País, fraco acesso à água potável, entre outros factores. O fraco acesso aos serviços de saúde de qualidade constituem um dos principais determinantes para a prevalência de determinadas doenças em Moçambique.

Tendo em conta os desafios acima referidos e informações obtidas através de familiares e amigos, e por experiência própria, apercebi-me que

“o que me inspirou a entrar neste sector foi a identificação de uma oportunidade de contribuir para assegurar que todos os cidadãos tenham acesso à assistência médica através de uma oferta distintiva, a preços competitivos e com qualidade, abrangendo o território nacional.

o sector da saúde registava uma elevada carência ou défice na oferta de produtos para diversas enfermidades, aliado ao facto da rede de distribuição estar concentrada maioritariamente na cidade de Maputo. Portanto, o que me inspirou a entrar neste sector foi a identificação de uma oportunidade de contribuir para assegurar que todos os cidadãos tenham acesso à assistência médica através de uma oferta distintiva, a preços competitivos e com qualidade, abrangendo o território nacional.

Como tem gerido a relação entre a urgência hospitalar e o negócio numa altura em que o nosso mercado mostra muita fragilidade no que tange à capacidade de pagamento imediato de facturas?

A realidade de atraso do pagamento de facturas ao sector privado, por um lado cria dificuldades acrescidas ao pequeno e médio empresário, mas, por outro lado, exige deste capacidade criativa e de inovação nas áreas de planificação e engenharia financeira, de negociação, contratação e parcerias estratégicas, de modo a conseguirem sobreviver num mercado cada vez dominado pelos *players* estrangeiros.

Aquelas que com considerável esforço conseguem se reinventar, nas áreas acima referidas, decerto criarão maiores e melhores “anticorpos” para superarem este momento desafiante da nossa economia no geral e, em particular, no sector da saúde.

Como avalia o ambiente de negócios como oportunidade para os jovens empresários moçambicanos?

Os desafios dos jovens empresários moçambicanos são ainda maiores, pois, pelas características são empreendedores com recursos limitados. Consequentemente, a capacidade de endividamento (financiamento) é menor, sofrem grandes pressões de tesouraria pois ainda que

tenham solicitações, os termos de pagamento vs. recebimento são precários e o custo do dinheiro é elevadíssimo, especialmente quando acrescida à equação o factor margens cada vez mais reduzidas, dada a elevada concorrência não só de empresas nacionais como também de empresas que têm a capacidade de se financiar a partir do estrangeiro e tornarem-se muito mais competitivas internamente.

A indústria de medicamentos tem evoluído drasticamente, nos últimos anos, havendo grande probabilidade de circularem no país medicamentos contrafeitos de baixa qualidade. Como acha que o Governo está preparado para afrontar esta situação?

A contrafacção de medicamentos é uma realidade mundial e o nosso mercado não está isento. Com a evolução da indústria farmacêutica com impacto na oferta de novos medicamentos para o combate às doenças, abre espaço para a contrafacção, tendo em vista países com características similares das de Moçambique onde se subentende livre circulação de medicamentos, que não é o caso de Moçambique, em concreto.

Todo o medicamento, para a sua circulação em Moçambique a condição é estar registado no departamento farmacêutico do MISAU. É no processo de registo dos mesmos que o MISAU faz a aferição da autenticidade do medicamento, de acordo com os preceitos técnico/legais em vigor no Estado Moçambicano.

Antes da importação do medicamento, a Lei obriga à inspecção pré-embarque por um agente de reconhecido mérito internacional, e quando o medicamento entra para o território nacional sofre uma nova inspecção para se aferir a qualidade e conformidade do mesmo para uso nacional.

Acredito que aspectos ligados ao combate à contrafacção, sendo uma questão de saúde pública e de permanente alerta, têm estado a evoluir continuamente no MISAU. A título de exemplo,



Hermogenes Mário, DG da Mais Saúde

são as formações que são orientadas pelo Departamento Farmacêutico do MISAU e dirigidas aos directores técnicos (Farmacêuticos) em serviço nas distribuidoras farmacêuticas.

Quais são os maiores desafios que se colocam ao ambiente de negócios de medicamentos no país no que concerne a controlo de qualidade, processos de importação, conservação e a legislação vigente?

O negócio de medicamentos tem que ser regulado de forma muito rigorosa por envolver a integridade física do homem (a vida). Nesta base, o mercado de medicamentos moçambicano é bastante regulado e um dos instrumentos de garantia da qualidade, para além das obrigações legais anteriormente referidas, é a institucionalização do INCQ – Instituto Nacional de Controlo de Qualidade.

No que tange à importação, para além da necessidade do domínio dos processos administrativos e custos associados, há que ter em conta a

origem, qualidade do produto, termos de pagamento, quando necessário os serviços de assistência pós-venda, manutenção e a idoneidade das entidades de inspecção pré-embarque, de modo a assegurar não rejeições por parte dos clientes, pois de contrário a empresa expõe-se a um risco da operação elevado e potencial registo de danos avultados.

A conservação e o armazenamento são elementos fundamentais para a manutenção da qualidade, uma vez que os produtos têm suas especificidades e necessidades particulares de armazenamento e conservação que devem ser acauteladas em todo o processo que vai do início da importação à entrega ao cliente final.

Quanto à legislação, as distribuidoras têm de ter um profundo conhecimento da legislação que regula o seu sector de actividade e, para tal, são obrigadas a incorporar um especialista em Farmácia no quadro dos seus colaboradores, como forma de garantir que as operações são realizadas em conformidade com a lei sectorial. **1**

ÚNICO ANIVERSÁRIO

HÁ SETE ANOS QUE ÚNICO É MAIS QUE UMA PALAVRA.

Único significa ir além da expectativa. É ter a coragem de inovar nas relações e ser relevante em cada momento. Ser único é o que nos inspira em cada cliente. E isso, há 7 anos que não muda.

OBRIGADO.

Membro do Grupo  NEDBANK

ÚNICO
Ser único muda tudo.



Jaime Langa, DG da Maxmedia com Luis Mucave, DG da Data Moz

Maxmedia e DataMoz firmam acordo de parceria

A DataMoz e a Maxmedia proprietária da Revista Negócios rubricaram recentemente um acordo estratégico de parceria segundo o qual a DataMoz irá realizar pesquisas de opinião e mercadológicas sobre vários temas visando a produção de conteúdos para a publicação na Revista Negócios.

Na ocasião, Luís Mucave, Director Geral da DataMoz referiu que com a assinatura deste acordo, a sua empresa passa a contar com um veículo de informação para publicar as suas pesquisas e estudos de mercado, tornando-se assim mais abrangente. “Esta parceria vem fazer diferença no mercado de informação. É um contributo importante no mercado pois visa gerar conteúdos com base em pesquisas de opinião”, frisou o dirigente da DataMoz.

Por seu turno, o director da Maxmedia, Jaime Langa, disse que o acordo tem um grande significado para a Revista pois passa a contar com uma plataforma de pesquisa, estudo de mercado e sondagens para a elaboração de conteúdos cada vez mais credíveis, reiterando assim o compromisso de publicar informação que alicerce o empresariado no processo de tomada de decisões.

“No âmbito desta parceria, teremos acesso a pesquisas, estudos de mercado e sondagens, e é disso que o público leitor da Revista Negócios está a espera, informação actual e fundamentada”, referiu Jaime Langa.

De referir que a DataMoz opera no campo de sondagens, pesquisas de opinião pública e estudos de mercado desde 2003. 

21 480 550

www.tvcabo.mz/negocios

tv**cabo**



NEGÓCIOS COM FIBRA

- + Circuitos Ponto-a-Ponto
- + Circuitos Privados em MPLS
- + Internet Simétrica e Dedicada
- + Protecção contra DDoS
- + Alojamento de Domínios e Páginas Web
- + Serviços de E-mail
- + Alojamento de Equipamento em Datacenter
- + Servidores Virtuais
- + Outras Soluções à Medida

Encontre na TVCABO e na sua rede de fibra óptica o parceiro ideal para garantir a qualidade e a segurança do seu negócio.

Primeiro Ministro visita BVM na FACIM



Salim Valá, PCA da Bolsa de Valores de Moçambique, recebe na FACIM, Agostinho do Rosário, Primeiro Ministro de Moçambique

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) participou na 54ª edição da Feira Agropecuária, Comercial e Industrial de Moçambique (FACIM) como expositora, e tendo em conta que é uma instituição que oferece alternativas de financiamento ao mercado empresarial. O evento serviu para a BVM expor os seus serviços e produtos, criar parcerias com potenciais investidores e divulgar informação sobre o seu papel no sistema financeiro na economia nacional. Durante a feira, foram realizados seminários promovidos pela Agência para a Promoção de Investimento e Exportação (APIEX), pela Agência do Desenvolvimento do Vale do Zambeze e algumas Embaixadas, com o objectivo de alargar o mercado e promover investimento e parcerias.

Nesta senda, a BVM apresentou no seminário no dia 30 de Agosto o tema sobre os “Mecanismos de Financiamento à Economia através da BVM”. O evento contou com a presença de parceiros da Bolsa, empresários e investidores. Ainda no decorrer da feira, a BVM proferiu uma palestra aos estudantes da 11ª e 12ª classe da Escola Secundária da Guazamuthine, onde abordou a importância da poupança, as formas de investimento e a importância da Bolsa de Valores na economia do País.

O balanço da participação da BVM na FACIM foi positivo, sobretudo porque estabeleceu vários contactos com empresas, e potenciais investidores interessados em usar os serviços que o mercado bolsista oferece a economia nacional. [\[1\]](#)



Foto de família, de uma das palestras realizadas na Zambézia

BVM convida empresários da Zambézia para a Bolsa

Na semana de 17 a 21 de Setembro, Salim Valá, PCA da Bolsa de Valores de Moçambique, visitou a Província de Zambézia, com o propósito de disseminar os serviços oferecidos pela BVM e a sua importância na dinamização da economia da Província. Durante a estadia naquela Província, a BVM manteve encontros com o Governo da Província, Bancos comerciais, Delegação da Agência para a Promoção de Investimento e Exportação (APIEX), BAU, ATM e Delegação do IPEME. Foram ministradas palestras aos estudantes e professores da Universidade Pedagógica (UP) e do Instituto Médio Politécnico. Foi realizado um workshop com empresários de grande dimensão, e um encontro com as PME'S, mulheres e jovens empreendedores, e realizaram-se visitas a algumas empre-

sas da cidade de Quelimane, e dos Distritos de Mocuba e Gurué, para melhor aferir as suas condições e disseminar informação sobre o papel e as vantagens da BVM, tendo sido convidados a usar os serviços da BVM. Durante o workshop, os empresários tomaram conhecimento dos benefícios fiscais e da visibilidade que o mercado bolsista confere as empresas cotadas na BVM. Assim, foi estabelecida uma plataforma de trabalho para o prosseguimento de contactos mais profundos no futuro. Os agentes económicos apreciaram a iniciativa e mostraram-se abertos e disponíveis em explorar as janelas de financiamento e investimento que a Bolsa oferece para capitalizarem os seus projectos empresariais, e promover a sua diversificação e ampliação dos seus negócios. 



Tiago Águas, da Intercar, Moisés Jorge e Fernando Carvalho da Comissão Executiva do Millennium bim

Millennium bim Leasing está disponível na Intercar

O Millennium bim e a Intercar, representante da KIA MOTORS em Moçambique, assinaram, em Agosto, um protocolo de facilidades de Leasing que reforça a oferta de soluções no mercado automóvel.

O evento, que decorreu na Vivenda Private Banking, contou com a presença de responsáveis da administração do Millennium bim bem como de representantes daquela marca automóvel, nomeadamente Tiago Águas, director executivo da Intercar, Moisés Jorge e Fernando Carvalho, membros da Comissão Executiva do Millennium bim.

Esta parceria de longo prazo abrange uma campanha de Leasing entre o Banco e a Intercar para a venda de viaturas da marca KIA. Ao abrigo do protocolo, o Millennium bim oferece condições especiais de financiamento aos clientes que pretendam adquirir automóveis KIA bem como Leasing com rendas mensais que incluem o valor do seguro de Responsabilidade Civil e danos próprios.

Por seu turno, a Intercar oferece preços promocionais abaixo do custo de venda ao público,

oferecendo ainda aos clientes manutenção das viaturas durante 36 meses ou 60 mil quilómetros.

LEASINGS BANCÁRIOS MUDAM PADRÃO DE CONSUMO E RENOVAM PARQUE AUTOMÓVEL

Os clientes têm ainda a vantagem de trocar os seus carros antigos, convertendo-os como valor de entrada bastando que esteja avaliado para um dos vários segmentos de automóveis que a Intercar oferece nesta parceria.

Durante a cerimónia de assinatura do protocolo, Fernando Carvalho enalteceu as vantagens desta modalidade de financiamento, referindo que “os leasings bancários mudaram o padrão de consumo com o objectivo de oferecer as melhores soluções aos clientes”. Esta iniciativa insere-se na estratégia do Millennium bim no apoio às empresas, com o objectivo de contribuir para o desenvolvimento de Moçambique, estimulando, neste caso em concreto, a renovação do parque automóvel, ao mesmo tempo que potencia a venda de carros no país. **■**

POLANA Business Center



Serviços

Domiciliação Legal e Fiscal de Empresa.

Apoio à Constituição de Empresa*, Assessoria Jurídica Contabilística*, Fiscal* e Administrativa.

Internet WiFi, Segurança 24h, Limpeza, Água e Energia.

Serviços de Impressão, Digitalização e Encadernação.

E muito mais...

Temos

- ▶ Jardim e esplanada
- ▶ Cafeteria e Restaurante
- ▶ Galeria de arte e fotografia
- ▶ Escritórios climatizados e mobilados
- ▶ Salas de Reuniões e Multiusos (grandes reuniões, formações, workshops e apresentações comerciais)



Registamos os melhores
momentos da sua vida

**Aniversários · Books · Casamentos ·
Conferências · Documentários · Fotos
para gestantes · Photoshoots · Pré-ensaio**

Av. Julius Nyerere nr. 53 - Maputo
Cell: +258 84 8888 488 / +258 82 0527 616



we work together

Fortes parcerias geram grandes resultados.

A dreamMedia Moçambique é o único operador com soluções de comunicação exterior 360°.

Mais do que um operador de comunicação exterior, procuramos ser um forte parceiro dos nossos anunciantes.

Porque no final do dia, mais importante que o investimento, são os resultados.



MediaLite TRUCK



MediaLite MAXI 3x6



MediaLite SCOOTER



VINHOS & OUTROS

Sede da Pernod Ricard, em Maputo, um local de 'convivialité'?

Pernod Ricard Moçambique recebe certificação 'Top Employer'

A Pernod Ricard Moçambique foi considerada uma das “Maiores Empregadoras de Moçambique e África”, pelo Top Employers Institute – uma prestigiada empresa de certificação global, sendo a única do seu sector e uma das seis empresas do continente africano distinguidas.

Esta distinção é o resultado de pesquisas, que têm como base processos e práticas de Recursos Humanos, tais como “estratégia de gestão de talentos”, “processo de recrutamento”, “formação e desenvolvimento do pessoal”, entre outras vertentes.

O Top Employers Institute reconhece que a Pernod Ricard Moçambique proporciona condições de trabalho excepcionais, apoia e promove talentos e posiciona-se como líder no mundo de Recursos Humanos, com o principal objectivo de melhorar as práticas que contribuem para o desenvolvimento dos seus colaboradores.

A Pernod Ricard está presente em Moçambique desde 2015, pertence ao segundo maior grupo da indústria de vinhos e bebidas espirituosas

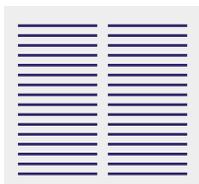
do mundo, e está presente em mais de 86 países. Conta com 11 colaboradores e, nos últimos três anos, cresceu no mercado local.

“É com imenso orgulho que recebemos esta certificação, sentimos-nos bastante honrados por este reconhecimento, o que nos incita a continuar o nosso percurso, sem nunca perder os nossos valores e a nossa essência, afinal somos os ‘créateurs de convivialité’, e na Pernod Ricard Moçambique, o mais importante são os nossos colaboradores, porque sem os mesmos o percurso que até agora fizemos não teria sido possível. Esta distinção é de todos que fazem parte da família Pernod Ricard”, frisou Helena Dionísio, country manager da Pernod Ricard Moçambique.

A Pernod Ricard é uma empresa familiar francesa que possui o portfólio mais diversificado do mundo, com marcas que incluem Chivas Regal, Cognac Martell, Champagne Mumm, Jameson, Absolut, Ballantine’s, Royal Salute, Olmeca, The Glenlivet, Beefeater Gin, entre outras. 



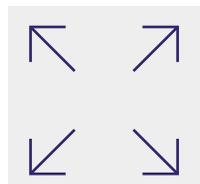
minervaprint



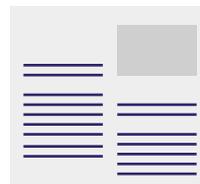
Offset



Digital



**Grande
Formato**



**Design e
Maquetização**

Pagamento de Prémio de Seguro Online

Pague o seu seguro Emose através dos canais daki, via Celular (*124#), ATM ou Internet.

Agora, pagar os seus prémios de **Seguro Emose** é mais fácil, cómodo e seguro, **através dos canais daki**, via Celular (*124#), Internet (*eBanking / App*) ou ATM daki/SIMOrede.

Em qualquer lugar, a qualquer hora.

Pagamento via Internet (*eBanking / App*)

1. Aceda ao *eBanking* através do site www.bci.co.mz;
2. Introduza User e Password;
3. Selecciona a opção Pagamento de Serviços;
4. Introduza os dados de pagamento solicitados;
5. Imprima o comprovativo de pagamento ou guarde o ficheiro.

Pagamento via Celular (*124#)

1. Digite *124#;
2. Escolha a opção (3) Pagamento;
3. Selecciona a opção (6) Outros;
4. Introduza o código da entidade e o valor.

Ao concluir a operação receberá uma SMS com o comprovativo.

Pagamento via ATM daki/SIMOrede

Dirija-se a qualquer ATM daki/SIMOrede e siga os seguintes passos:

1. Opção Pagamentos;
2. Pagamento de Serviços;
3. Introduza os dados;
4. Retire o recibo emitido pela ATM com o detalhe de pagamento – serve de comprovativo.

Levante a sua apólice no balcão da Emose mais próximo 24 horas após efectuar o pagamento.

