

Folha Empresarial



Este suplemento integra a edição de 05 de Agosto do jornal "País" e não pode ser vendido separadamente

Presidente do Concelho Directivo: Carlos Henriques | Directora Executiva: Denise Cortês Keyser

NOS GRANDES PROJECTOS

Inclusão das PMEs é baixa

Na presente edição, o director geral do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias empresas (IPEME), Claire Zimba, indica o que entrava o crescimento das PMEs e aponta alguns dos rumos e estratégias





ACRESÇA CONTEÚDO LOCAL

TETE, HOTEL PARK INN BY RADISSON **DIA 7 DE AGOSTO ÀS 8H**

Reservas: acis.reservations@gmail.com e aciscoms@acismoz.com

Contacto: +258 82 6382090 e +258 84 89 91 809



INCREASE LOCAL CONTENT

TETE, HOTEL PARK INN BY RADISSON **on 7th August, 2014 at 8am**

Following email addresses: acis.reservations@gmail.com e aciscoms@acismoz.com

Contacts: +258 82 6382090 e +258 84 89 91 809



Associação de Comércio, Indústria e Serviços



Que evento vai ser realizado em Tete?

A ACIS, em parceria com o IPEME, FAN, Moza Banco, Mcel, Carteira Móvel, GARSOM, ClassMedia, CITYAD, LM Radio, KAY TOURS e DALIMA, irá realizar o evento Business Link Tete, com o tema “Acréscimo Conteúdo Local”.

Local e data?

O evento terá lugar em Tete, no hotel Park Inn by Radisson, no dia 7 de Agosto de 2014, com início agendado para as 8 horas.

Objectivo?

A ACIS, desde a sua criação, organiza eventos que visam criar interacção entre os seus membros e a comunidade empresarial.

Desta forma, porque a ACIS entende que as pessoas fazem negócios com as pessoas que conhecem, levamos a comunidade empresarial e os membros da ACIS à este “encontro de negócios”.

Será um evento no qual teremos uma conferência de PME's e um espaço para exposição de produtos e serviços.

Aquando do lançamento da iniciativa da ACIS denominada “Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores”, em Abril, num evento a que chamamos “Mantenha Conteúdo Local”, o público solicitou que fosse dada oportunidade às PME's para que pudessem estar no painel e as Grandes Empresas se colocassem no lugar de público para poderem ouvir e perceber àquilo que são as suas preocupações, bem como o que as PME's esperam dos Grandes.

No intuito de podermos materializar esta solicitação das PME's, a ACIS vai realizar a conferência de PME's em Tete, onde temos já confirmadas apresentações do MozaBanco e Carteira Móvel de produtos e serviços direccionados para as PME's e que garantam a sustentabilidade do Conteúdo Local. Teremos apresentações da equipa do programa da ACIS, sobre procurement que em muito enriquecerá as PME's nesta altura em que as empresas desejam perceber como devem organizar-se quer em termos administrativos e financeiros para poderem concorrer à fornecedores das Grandes empresas e terem propostas de qualidade.

Faremos demonstrações quanto à utilização da nossa plataforma de procurement denominada INBID www.inbid.net, igualmente, no local a ACIS fará o cadastro grátis das empresas no INBID.

Quem vai participar?

Irá participar no evento, empresas nacionais e internacionais, bem como a comunidade em geral que tenha interesse em fazer negócios.

O que motiva a realização do evento?

Pela primeira vez, as PME's sairão da plateia e serão as pessoas no painel para debate. As Grandes Empresas serão a plateia, no intuito de se perceber o que realmente está a suceder no segmento das PME's. O objectivo é criar bases sustentáveis para o crescimento das PME's.

O que se pretende alcançar?

Este evento pretende envolver tanto o empresariado nacional, bem como a comunidade em geral, num ambiente em que os laços de negócios podem ser fortalecidos e as empresas podem expor os seus produtos e serviços.

“Acréscimo Conteúdo local” é uma continuidade do que foi o evento de 17 de Abril (Mantenha Conteúdo Local). Preten-

demo criar sustentabilidade do Conteúdo Local no segmento das PME's, através das várias componentes do Programa de “Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores” que a ACIS pretende implementar.

Os pilares do programa da ACIS são:

- Dados facilmente acessíveis, através da disponibilização de uma base de dados online, com detalhes sobre a capacidade técnica das empresas
- Matchmaking e serviços de gestão de concursos
- Base de dados pesquisável de serviços de fornecedores e serviço de matchmaking
- Eventos de matchmaking para sectores específicos
- Programa de desenvolvimento de fornecedores
- Acesso à produtos e serviços financeiros para fornecedores do segmento de PME's.

Já foram realizados eventos do género?

Já faz parte da cultura da ACIS promover este tipo de eventos. O evento Business Link é especificamente orientado para a criação de laços comerciais e profissionais.

Qual foi o resultado?

Os eventos BusinessLink gozam de grande aceitação no seio dos membros da ACIS e comunidade empresarial, pois permite que as empresas pequenas ou aquelas que ainda estão a iniciar a sua actividade possam perceber o ambiente de negócios. Muitas empresas estabelecem parcerias e passam a fazer negócios à uma escala maior. No espaço de exposição de produtos e serviços cria-se um ambiente em que as empresas mostram ao público o que melhor produzem e aprendem dos seus concorrentes o que os faz distintos no mercado. Dos testemunhos que tivemos oportunidade de receber dos mais diversos participantes ao longo dos anos, podemos com certeza afirmar que participar num evento destes traz resultados positivos para as empresas.

Depois deste evento, qual será o rumo a seguir?

Como ACIS, estamos abertos a alargar a nossa plataforma de membros e oferecer mais serviços que vão ao encontro das necessidades da comunidade empresarial.

Para as empresas que ainda não conhecem a ACIS, podem contactar-nos acedendo ao nosso website em www.acismoz.com ou escrevendo-nos para aciscoms@acismoz.com.

Para registo no INBID, queiram aceder, registar-se no website www.inbid.net e perceber o universo de vantagens que uma plataforma online de procurement pode oferecer.

A ACIS possui de momento cerca de 500 empresas membros e no dia 7 de Novembro no Girassol Indy Congress Hotel & Spa, vamos realizar a GALA da ACIS, que vai marcar o encerramento do ano 2014.

Um evento no qual os nossos membros de todo o País se reúnem e confraternizam, abrindo novas oportunidades de negócios e parcerias que visam melhorar o desempenho das suas empresas.

Quem organiza?

A ACIS é quem organiza o evento, com o apoio de vários parceiros.

Se há parceiros, quais são e qual é o papel de cada um deles?

Para o evento Business Link Tete, a ACIS teve como parceiros:

- IPEME – foi a primeira instituição que abraçou esta iniciativa da ACIS, nosso parceiro da parte do Governo, tendo-se identificado com o objetivo de identificarem-se alternativas

que visem potenciar as PME's e criar maior sustentabilidade das mesmas, através da capacitação institucional das empresas, formação vocacional, busca de soluções de financiamento para as PME's, criação de uma plataforma de procurement que permitisse que as PME's pudessem ter informação quanto aos concursos publicados na imprensa nacional (INBID www.inbid.net).

- FAN – financiou a fase inicial do programa da ACIS, dando-nos o apoio para garantir que este programa tenha o suporte técnico necessário para a sua concretização.

- Moza Banco – nosso parceiro do sector bancário. Instituição com a qual possuímos um memorando de entendimento para o financiamento das PME's membros da ACIS, através de uma linha de crédito de USD 30 milhões.

- Mcel e Carteira Móvel – para além de serem nossos parceiros na plataforma INBID (www.inbid.net), têm acompanhado a ACIS nos eventos Business Link como parceiros do setor de telecomunicações.

- Garsom – nosso parceiro em sistemas de som e iluminação do evento;

- Classmedia – parceiros na impressão de materiais publicitários.

- LM Radio – parceiro na divulgação radiofónica do evento;

- Cityad – Parceiro na área de publicidade em outdoors, dispostos em Maputo e Tete.

- Dalima – nosso parceiro na área de publicidade em outdoors electrónicos,

- Kay Tours - No âmbito da realização do evento Business Link Tete, a ACIS em parceria com a KAY TOURS acordou oferecer aos membros da ACIS que irão participar no evento Business Link Tete vários pacotes de viagem e a preço promocional.

Ficha Técnica



Propriedade e edição da ACIS

Presidente:

Carlos Henriques

Directora Executiva:

Denise Cortês Keyser

Layout e distribuição: Jornal Pais

Endereço: Associação de Comércio

e Indústria (ACIS)

Avenida Poder Popular 264

Caixa Postal 7

Tel: +258 23 325997

Fax: +258 21 019527 - **Beira**

Av. Marginal 141/C - Prédio Global Alliance

2º. Andar - **Maputo**

NOS GRANDES PROJECTOS

Inclusão das PMEs

O Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), subordinado ao Ministério da Indústria e Comércio (MIC), reconhece que o nível de inclusão das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) nos grandes projectos ainda é baixo, apesar destas exercerem um papel relevante na economia nacional.

Segundo Claire Mateus Zimba, director Geral do IPEME, a relevância estratégica das MPMEs resulta do facto destas agregarem pessoas empreendedoras e inovadoras, serem constituídas por operadores com desejo de criar riqueza para si e para sociedade e constituírem um número maioritário de empresas no mercado.

Apesar de estarem dependentes de mecanismos de apoio e desenvolvimento, este tipo de empresas, segundo a mesma fonte, representam cerca de 98,7 por cento, o correspondente a um número total de 26.624 empresas registadas em Moçambique, empregando perto de 24 por cento (121.036) da força de trabalho formal total do país.

Por outro lado, as micro empresas correspondem a 79,6 por cento, as pequenas a 9,6 por cento e as médias empresas 9,1 por cento e apresentam um volume de negócios de 33,4 por cento, que correspondem a 131.572 milhões de meticais mas, mesmo assim, a sua contribuição para o Produto Interno Bruto (PIB) é baixa e é estimada em cerca de 28 por cento, por conseguinte, tem níveis de produtividade igualmente baixos. As mesmas estimativas indicam ainda que é ao nível do comércio que as MPME's se destacam, pois representam 55,2 por cento do mercado, a hotelaria vem em segundo lugar com 21,4 por cento, a manufatura é composta por 9,9 por cento deste tipo de empresas, agricultura 2,8 por cento, construção civil 0,8 por cento, e no sector do transporte e comunicações 1,4 por cento.

Na óptica do IPEME, o que entrava o desenvolvimento destas empresas é o fraco acesso e disponibilização de informação sobre financiamentos, débil literacia financeira, incipiente capacidade estrutural das MPME's para se tornarem bancáveis, insuficiência de soluções adequadas e alternativas ou diversificadas de financiamento, bem como o desconhecimento das soluções de financiamento da Bolsa de Valores e do Banco Nacional de Investimentos (BNI).

Para fazer face a este quadro, Claire Zimba aponta que estão a ser cogitadas e implementadas soluções, dentre as quais se destacam a necessidade de assistência e formação dedicada e integrada sobre financiamento às MPME's, articulação institucional, que inclui a formalização da parceria entre o BNI, IPEME e a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), materialização do Plano de Acção Integrado e atracção desta categoria de empresas para a Segunda Janela de Mercados de Capitais e a contínua



IPEME possui acordos com várias entidades, incluindo a ACIS

As MPMEs representam cerca de 98,7 por cento, o correspondente a 26.624 empresas registadas em Moçambique, empregando perto de 24 por cento (121.036) da força de trabalho formal total do país.



Representantes de MPMEs na Conferências da ACIS sobre Vínculos de Negócios

assistência integrada em gestão e desenvolvimento empresarial por forma a criar e fortalecer a capacidade competitiva das MPME's.

De igual modo, sublinha que se impõe a divulgação dedicada sobre oportunidades da Segunda Janela de Mercados de Capitais e Produtos alternativos do BNI e fazer uso do Centro de Orientação ao Empresariado (Core), como plataforma de apoio e ligação das MPME's.

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS

Tendo em vista a superação das dificuldades com que as Micro, Pequenas e Médias Empresas se deparam, e porque o IPE-

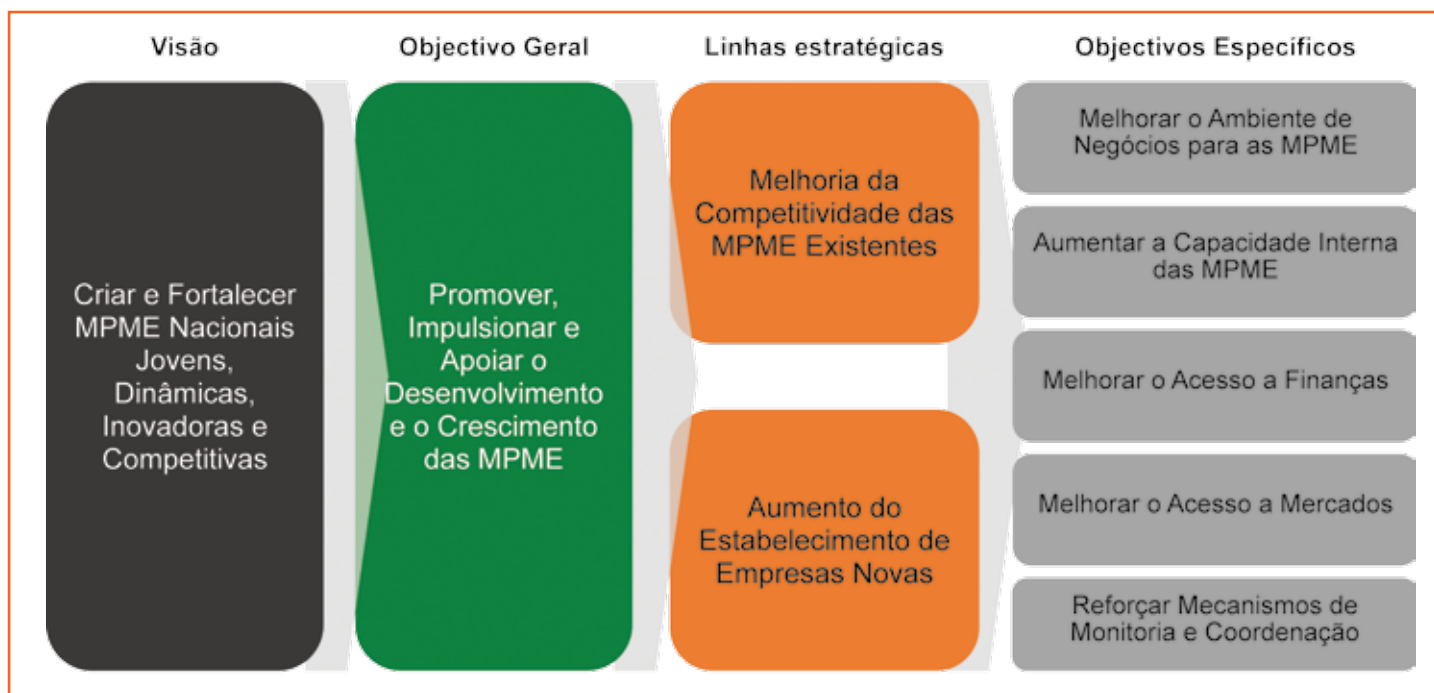
ME começa a perseguir uma nova visão orientada para os próximos cinco anos, estão a ser focalizadas acções integradas de dimensão estratégica a nível do acesso a informação, melhoria do ambiente de negócios, aumento da capacidade e eficiência competitiva, acesso ao mercado e acesso a financiamento.

“As acções estratégicas adequam-se aos novos desafios da conjuntura económica actual, tendo em conta as lições aprendidas da Primeira Fase da Estratégia de Desenvolvimento das PME's na busca contínua por uma maior inclusão das MPME's nas várias oportunidades de desenvolvimento”,

aponta.

Na Primeira Fase, que decorreu durante os últimos cinco anos, consta que o IPEME esteve a desenvolver acções de curto, médio e longo prazo, cujo objectivo estratégico era o de remover os constrangimentos de competitividade das MPME's existentes, criar novas capacidade competitivas e empreendedores de modo a que possam dar um maior contributo à economia nacional e tornar o IPEME por dentro uma instituição motivada e orientada para resultados. Neste contexto, esta instituição assinou vários memorandos de entendimento e acordos de parceria, com instituições aca-

continua baixa



démicas, nomeadamente com a Faculdade de Economia da Universidade Eduardo Mondlane e Universidade Politécnica/FUNDE, Instituto Superior Politécnico de Gaza e Manica, e com o Instituto Agrário de Boane.

Também celebrou acordos com instituições Financeiras, instituições públicas (INEFP, INJ, DNPDR, AT, DNP-UFSA), ordens profissionais (OCAM - Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique), associações do Sector Privado (ACIS, Associação das Cooperativas de Moçambique) e com o sector privado, nomeadamente Consultores, empresas de Publicidade, Órgão de Comunicação, instituições congéneres de do Brasil, Portugal, África do Sul, Índia, Botswana, para citar alguns e agências e organizações de cooperação internacional (GIZ, UNIDO, União Europeia, USAID, JICA, SNV).

Claire Zimba refere que também foram realizadas acções ao nível da busca de Soluções de Assistência às MPME's, nomeadamente com vista à formação, o que terá resultado no treinamento e criação de 90 micro empresários, no âmbito do Pro-Jovem e 22 empreendedores criados e capacitados no âmbito do MICO.

Centros de Desenvolvimento Empresarial foram estabelecidos, os quais permitiram a assistência a um total de 11271 empreendedores, micro, pequenos e médios empresários em diversas matérias de desenvolvimento empresarial, implantados e operacionalizados os Centros de Orientação ao Empresário (CORe) de Maputo, Manica, Tete e de Cabo Delgado.

Entre muitas outras acções, foi iniciada a implantação conceptual de Incubadoras Empresariais piloto e Centros de Transferência de Conhecimento e Industrialização Rural, cujo objectivo é o fomento e assistência de implantação de indústria de nível local através de acção combinada de gestão e desenvolvimento de negócios. Por esta



via foram assistidos 3549 empreendedores através da Cozinha Móvel "Made In Moçambique".

Claire Zimba aponta ainda que foram assistidos produtores na aquisição de equipamentos de agro processamento, elaborados e operacionalizados os Planos de Negócios das duas Fábricas do Instituto de Cereais de Moçambique e Centro de Transferência de Conhecimento de Chilembene, e apoiado o sector privado, através da GS1Moçambique, na submissão da candidatura de Moçambique para obtenção do Código de Barra.

Como resultado destas acções, indica que, entre outros, foram assistidas e adquiridas 1382 unidades de processamento e 660 empresas subscrevem cartas de suporte para candidatura de Moçambique ao Código de Barra.

A nível de serviços de acesso ao mercado as MPME's, nos últimos cinco anos foram organizadas 05 edições de feiras internacionais de embalagens e impressão, nas quais participaram um total acumulado

de 123 expositores e 1530 visitantes, realizadas três edições de feiras de produtos de financiamento destinados às MPME's, entre outras acções de impacto neste sector empresarial.

VÍNCULOS E ACESSO A FINANCIAMENTO

O IPEME possui um mecanismo de ligações que prevê, entre outros, a celebração de acordos com mega projectos, facilitação do acesso à informação sobre o que estas grandes empresas demandam e assistência para criação de capacidades de fornecimento.

Assim, foram realizados contactos com cinco megas projectos, nomeadamente a SASOL, ENI, VALE Moçambique, Rio Tinto e Anadarko e celebrado Memorando de Entendimento com Anadarko para a assistência e promoção de acesso preferencial das MPME's moçambicanas às oportunidades de aquisições associadas a exploração do gás natural e petróleo.

Para além de acções de formação de técni-

cos, o IPEME recorda que realizou cinco conferências e exposições sobre oportunidades de aquisições associadas a exploração do gás e petróleo que contaram com o apoio da Anadarko, ao mesmo tempo que, em parceria da ACIS, deu início à implementação do Projecto de Desenvolvimento de PME's fornecedores, tendo em vista intermediação e assistência nas ligações empresariais das MPME's com as grandes empresas associadas.

No que se refere ao acesso ao financiamento, que é uma das principais dores de cabeça das MPME's, Claire Zimba indica que foram assistidos e seleccionados 90 projectos de jovens empreendedores para financiamento no âmbito do Pro-Jovem, encaminhados 19 projectos para acesso a financiamento especial via BCI, com base na linha de crédito concedida pelo China Development Bank (CDB, dos quais 06 já foram financiados).

Também foram realizadas três edições da conferência "Conheça e Use Financiamento PME", nas cidades de Maputo, Beira e Tete (beneficiando cerca de 391 MPME's), recolhida, sistematizada e disponibilizada informação financeira de diversos bancos e de fundos públicos sectoriais (FDD, PERPU, FAIJ, FINAGRO, PRSP II) e iniciada co-implantação do Mecanismo de Subsídios Empresariais (cujas totalidades das janelas permitiu o financiamento de cerca de 490), através da capacitação de dois técnicos do IPEME.

Foi igualmente reactivado a operacionalidade do Fundo de Empresarial de Cooperação Portuguesa, através de bancos comerciais, no qual o IPEME é membro da Comissão de Acompanhamento que vai permitir o acesso especial ao financiamento de MPME's e Associações de produtores de todas províncias nas modalidades garantia de crédito e bonificação de juros.

Em relação ao futuro, Claire Zimba enumera que, até 2019, o IPEME pretende consolidar o seu papel de entidade pública de assistência e desenvolvimento empresarial, focalizando-se em programas dedicados (Incubação e Centros de Desenvolvimento PME; Desenvolvimento de Empreendedorismo; Desenvolvimento e Industrialização Rural PME; Desenvolvimento e Empoderamento de PME Moçambicana; Assistência Integrada PME; Acesso a mercados e Financiamento), reforço da parcerias com instituições de ensino, parceiros internacionais de cooperação para materializar uma efectiva melhoria do Ambiente de Negócios, acesso aos Serviços Financeiros, aumento da capacidade das MPME (especialização das Pequenas e Médias Empresas) em diversas frentes, incluindo competências da Mão-de-obra, infra-estrutura tecnológica, oferta de Serviços de Desenvolvimento do Negócio, cumprimento da legislação aplicável as MPME'S, entre outros, em prol da inclusão material desta categoria empresarial.



Novos membros



Winros Consulting Lda
Winros Consulting Lda é uma empresa focada no Pacote de Contabilidade e Folha de Salário.

Vende produtos Pastel, e dá treinamento e suporte em manutenção para os seus clientes.

Contabilidade Pastel e Folha de Pagamento, está em conformidade com os requisitos do Ministério das Finanças de Moçambique sobre o faturamento, relatório financeiro e processamento de salários.

+258 843 200 060
edna@winros.org
Edna Jeyacheya



Tracus, Lda
A TRACUS – Arquitectura, fiscalização e gestão imobiliária, Lda, é uma empresa de direito moçambicano, sendo o seu objetivo principal o desenvolvimento de projetos no âmbito da Arquitectura, estendendo-se ainda às áreas de projetos de remodelações de interiores, fiscalização de obras de construção civil, gestão e avaliação de projetos imobiliários.

+258 21 33 30 43
n.remane@tracuserquitectos.co.mz
Nuno Ibra Hassane Remane



Transport Holdings Mozambique, Lda
Transport Holdings Mozambique, Lda é uma empresa que presta serviços na área de transporte, logística e agenciamento.

+ 258 23 32 39 92
lionela@transportholdings.com
Lionel Shawn Archer



Terrace Africa PTY Lda.
Terrace Africa é uma empresa de desenvolvimento de propriedade com base na África do Sul que tem sido envolvida em inúmeras transações de imóveis relacionadas em todo o continente Africano, com foco específico na região Sub-Sahariana. O portfólio atual concentra-se em projetos que se desdobram na Zâmbia, Moçambique e Zimbábue.

+27 115 933 185
brett@terraceafrica.co.za
Brett Abrahamse



SP Consultoria e Serviços Lda.
Os serviços da SP Consultoria e Serviços Lda incluem todos os aspetos de relocação desde o país de partida até de chegada (empacotar, enviar, alfândegas e montagem), legalização de documentos; Preparação cultural (seminário apresentando características do nosso país e a sua cultura, mostrando as diferenças culturais e o modus vivendi locais, dando recomendações e sugestões para melhor e mais eficaz adaptação tanto no mercado de trabalho como socialmente) procura de casa, procura de escola, programa de integração para cônjuges (integração no mercado de trabalho, voluntariado ou cursos), manutenção completa de imóveis, entre outros.

O diferencial da empresa é a Apresentação Intercultural. O serviço de Treinamento Cultural ou Cultural Training é o nosso forte.

+258 846 228 397
s.paiva@me.com
Sofia Paiva



Sicurezza Investments LLC, Lda
Sicurezza Investments LLC, Lda é uma empresa vocacionada na área de transporte.

+258 21 01 88 93
Amandlate.mndlda@gmail.com
Adelino Eden Jacinto Mandlate



MC Sahani, Lda
A empresa MC Sahani, Lda. é uma empresa que presta serviços de:

- Comercialização de Madeira Macissa em touros;
- Fabricação de Estruturas em Madeira(portas, rodapés, aros, caxilhareias, janelas e carteiras escolares);
- Fabricação e montagem de cozinhas moduladas.

+258 820 625 530
ademardundule@mcsahani-mz.com
Ademar Dundule



LifteCh Moçambique
Liftech é uma empresa com origem no antigo departamento de elevadores da EFACEC, e como tal tem mais de 50 anos de experiência.
Favorece equipamentos para Moçambique há vários anos, equipamentos esses montados e assistidos por uma empresa agente da EFACEC, foi criada a LIFTECH MOÇAMBIQUE, LDA, empresa de direitos Moçambicanos.

+258 21 31 20 70/80
avp@vasconcelosporto.co.mz
Vasconcelos Porto



Salama Fikira Internacional Mozambique Lda

Salama Fikira é empresa de Consultoria de gestão de risco com escritórios na África Ocidental, Central, Oriental e no Corno de África criada em 2005 com o objetivo de fornecer soluções de segurança internacional em África, apoiando empresas de múltiplos sectores.

A Salama Fikira opera em ambientes complexos, apoiando empresas, organizações governamentais e clientes privados. O trabalho centra-se num planeamento de projeto completo, uma logística robusta e um apoio analítico e de informação abrangente e profundo.

+258 840 137 035
marcos.magagula@salama-fikira.com
Marcos Magagula



Rosond Moçambique, Lda

O Grupo ROSOND, está implantada na África de Sul (Joanesburgo – Casa mãe) desde 1956.

ROSOND foi constituída pelo Grupo RODIO, com origem na Suíça, casa mãe, do qual transmitiu o rigor e a disciplina na sua actuação no mercado até a data.

Especialista em trabalhos Mineiros, Geotecnia e Engenharia Fundações, mercê de uma formação contínua e aperfeiçoamento constante do seu pessoal técnico e especializado, a ROSOND tem vindo a consolidar, a sua posição como líder especialista entre as principais empresas do mercado Mineiro, de geotecnia e engenharia de fundações.

+258 21485785
ricardo.nicolas@rosond.co.mz
Francisco Kaidussis



Talent Advisor to business, government and institutions

Polaris Group, Lda

A Polaris Group, Lda. é uma empresa criada em Outubro de 2013, do ramo de consultoria em estratégias de negócios cuja missão é impulsionar organizações não-governamentais, empresas do setor público e privado, a tornarem-se mais transparentes, eficientes, inteligentes e melhores réplicas de si mesmas.

+258 21 49 38 47
eremane@polarisgroup.co.mz
Eulalia Remane



Petro Africa

PetroAfrica é uma empresa especializada em treinamento, consultoria, recursos humanos, serviços de engenharia, aquisição e fornecimento de materiais e equipamentos especializados para apoiar a exploração e produção de petróleo e gás.

+258 21 24 43 17
fausto@petroafrica.com
Fausto Cruz



AGS Moçambique, Lda.

A Executive Relocations é uma empresa global, com representações e filiais em toda a Europa e África.

São especializados em imigração e serviços de deslocação, desde o país de origem ao país de estadia.

Os serviços incluem:

- Mudanças (empacotamento, desalfandegamento e transporte internacional)
- Consultorias em imigração e assistência com processos
- Procura de casa
- Procura de escola
- Picking no aeroporto
- Orientação
- Informação das características de Moçambique e a sua cultura, recomendações e sugestões para uma melhor e mais eficaz expatriação,

mozambique@executiverelocationsafrica.com
+258 21 406 410
Raphael Baptista



Kussema, Lda

Kussema Lda é uma empresa que inclui os seguintes serviços:

- Fornecimento de flores e plantas artificiais e corporate gifts;
- Gestão de refetórios de empresas;
- Fornecimento de uniformes;
- Fornecimento de mantimentos alimentares;
- Gestão de resíduos.

+258 21 41 49 61
dita.mpfumo@kussema.co.mz
Benedita Mpfumo



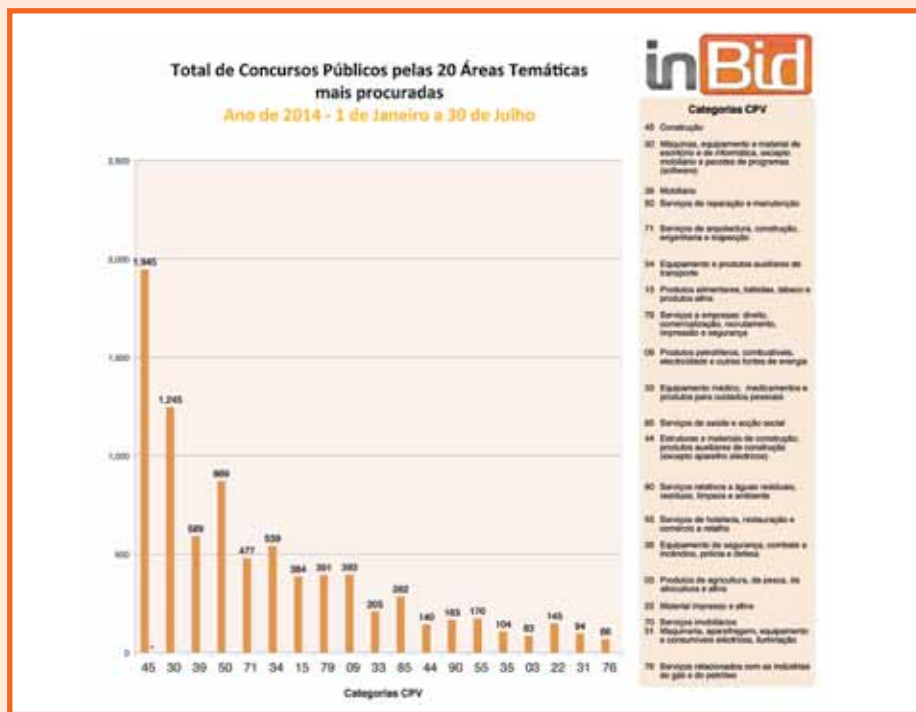
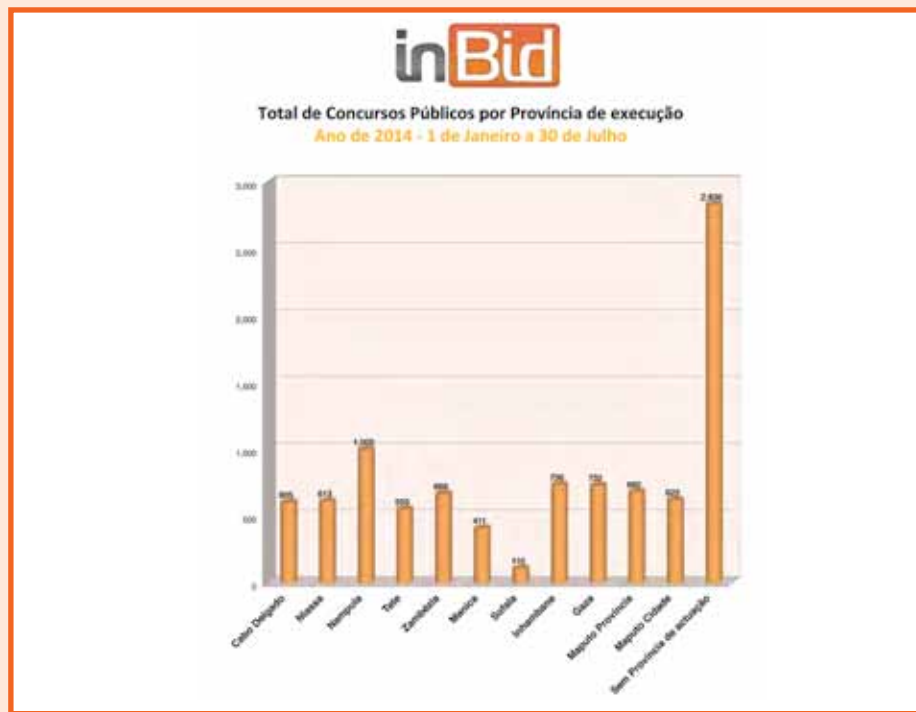
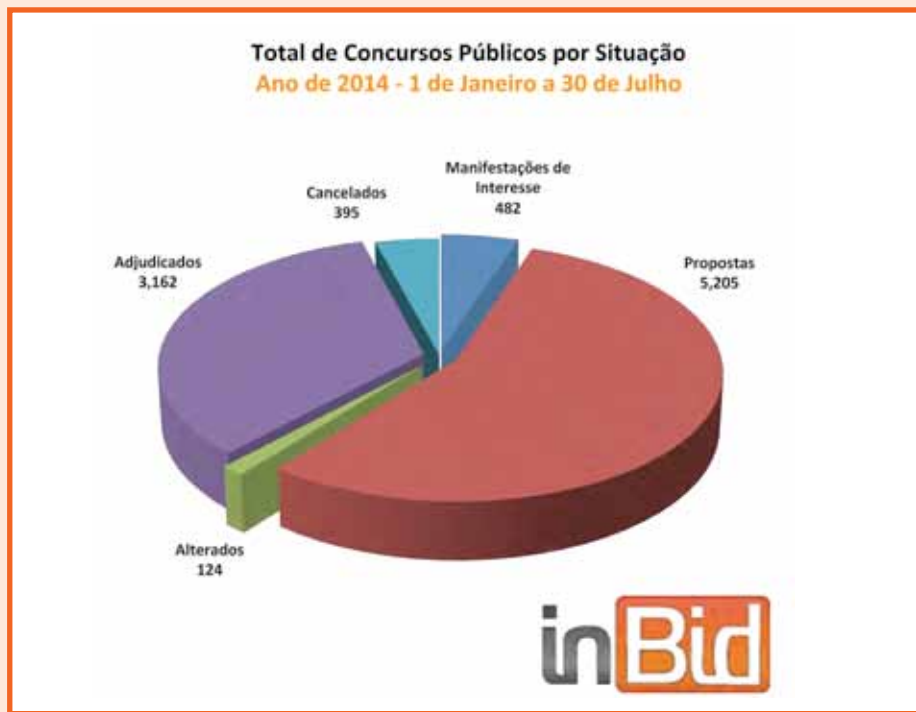
Fugro Mozambique, Lda

O Grupo Fugro providencia pessoal, equipamento, conhecimentos técnicos e tecnologia para apoiar a produção, desenvolvimento, exploração e transporte dos recursos naturais em todo o mundo. O Grupo Fugro providencia também aos seus clientes dados técnicos e informação necessária para a concepção, construção e manutenção de estruturas e infra-estruturas de forma segura, fiável e eficiente.

+258 21 48 54 10
d.taillant@fugro.com
David Taillant

Calendário fiscal-Agosto 2014

Até ao dia 10	Pagamento ao INSS
Até ao dia 20	Pagamento de imposto retido sobre IRPC e IRPS durante o mês anterior - IRPC M/39, IRPS M/19
Até ao último dia do mês	Apresentação da declaração mensal de IVA (Modelo A) declarando as vendas realizadas no mês anterior e do IVA recebido durante o mesmo período
Até ao último dia do mês	Apresentação da declaração (pelas entidades sujeitas à ICE - Imposto de Consumo Específico) de bens produzidos no país, fora de um armazém aduaneiro, juntamente com a apresentação do imposto liquidado
Até ao último dia do mês	Efetivação da 2ª prestação do pagamento especial por conta - IRPC M/39
Até fim de Agosto	Termo do prazo de pagamento do IRPS, liquidado nos termos da alínea d) do nº 1 do artigo 20 do Regulamento do IRPS (falta de apresentação de declaração dentro do prazo legal), acrescido dos juros compensatórios que sejam devidos



inBid

O inBid é uma plataforma digital de aquisições em Moçambique, promovida pela ACIS, em parceria com a Pandora Box (responsável pela gestão dos conteúdos) e a ITMZ Serviços e Soluções (responsável pela gestão das infraestruturas).

Qualquer instituição oficialmente registada em Moçambique pode tornar-se membro do inBid através do pagamento de uma subscrição. Tem direito a consultar os anúncios de concursos disponíveis na plataforma, publicar os seus próprios anúncios e a interagir com os outros membros do inBid. Tem ainda acesso a uma Área Pessoal na qual pode manter um Perfil actualizado da instituição e os documentos que comprovam a sua elegibilidade para participar em Concursos.

Para ter acesso aos anúncios de concursos disponíveis na plataforma basta registar-se como membro do inBid.

O registo de fornecedores na plataforma inBid é grátis até 31 de Dezembro de 2014, para todos que sejam membros da ACIS. Ao se registar, terá direito a uma área pessoal na qual pode manter um perfil actualizado da sua instituição e os documentos que comprovam a sua elegibilidade para participar em concursos. Pode interagir com os outros membros do inBid, lançar convites e receber propostas de aquisições.

O inBid sistematiza diariamente os anúncios de concursos publicados na imprensa local, classificados por assuntos e por localização geográfica (província). Apresentamos neste suplemento alguns dados estatísticos referentes aos concursos publicados no corrente ano.

Para mais informações visite-nos em www.inbid.net ou contacte-nos através do email info@inbid.net e telefones 21308040/41 ou 848997399 ou 823146330.