

# Folha Empresarial



Este suplemento integra a edição de 01 de Setembro do jornal "País" e não pode ser vendido separadamente

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



NAS PME's  
**Capacitação**  
e qualidade  
precisam-se!

## ACESSO AO CRÉDITO

# GAPI partilha risco com PME's

**A** Gapi, Sociedade de Investimento (SI), anunciou que dispõe de um Fundo de Garantias denominado "Agro-Garante", no valor de 385 milhões de Meticals (cerca de 13 milhões de dólares) destinados à partilha de risco nas operações de crédito financiadas pelos bancos comerciais com fundos próprios, e destinadas às cadeias de valor do Agro-negócio.

O anúncio foi feito durante a realização da Conferência sobre Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores, levada a cabo pela Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), cujos participantes ficaram a saber que o referido fundo beneficia a produtores individuais, associações e cooperativas, Pequenas e Médias Empresas (PME's) envolvidos na produção, conservação e armazenamento, processamento, transporte e comercialização de produtos de origem vegetal e animal, quer para o consumo interno quer para a exportação.

Fonte da Gapi revelou que o "Agro-Garante" é um fundo de âmbito nacional que pode ser usado em operações de crédito realizadas nos principais bancos que operam no país, nomeadamente o Millennium BIM, BCI, Barclays, Moza Banco, Banco Único, Banco Terra, FNB e Procredit.

Conforme revelou, o fundo de créditos que vão dos 500 mil meticals até 12 milhões de meticals e a percentagem "garantida" vai de 65 por cento, para o crédito mínimo de 500 mil meticais, e 20 por cento para o montante máximo, 212 milhões de meticals. Por outras palavras, a Gapi, SI, subscreve garantias de 325 mil meticals para quem solicita 500 mil meticals de empréstimo a um banco comercial, e suporta até dois milhões e quatrocentos mil meticals para quem solicita um crédito de 12 milhões de meticals.

Por outro lado, a Gapi revelou que o programa "Agro-Garante" está inserido no contexto de um programa mais amplo denominado "Agro-investe", desenhado e implementado em parceria com o governo de Moçambique e o reino da Dinamarca, no valor de 30 milhões de dólares, igualmente de âmbito nacional, para o quinquénio 2013-2017. O "Agro-Investe" possui cinco componentes, nomeadamente a linha de crédito "Agro-Empreender", "Agro-Jovem", que é uma linha de crédito de cerca de um milhão de dólares, "Financiamento das Carteiras de Crédito Agrícola das Instituições de Micro-finanças", "Assistência Técnica à Gestão dos Negócios" e o já referido "Agro-Garante".



Representante da GAPI

*O fundo beneficia a produtores individuais, associações e cooperativas, Pequenas e Médias Empresas (PME's) envolvidos na produção, conservação e armazenamento, processamento, transporte e comercialização de produtos de origem vegetal e animal*

Num outro desenvolvimento, a fonte disse que a Gapi está a negociar a implementação do projecto de Fomento Empresarial no Vale do Zambeze, estimado em 30 milhões de dólares (valor inicial), que visa promover a criação e desenvolvimento de uma base empresarial nacional (PME's) nas cadeias de valor do agro-negócio (cereais e oleaginosas), avicultura, pecuária e, nos sectores das florestas e apicultura, aquacultura e pescas, indústria, materiais de construção, hotelaria, restauração e turismo.

"A primeira fase está em curso e decorre em parceria com a Embaixada da Holanda e a Agência para o Desenvolvimento do Vale do Zambeze e tem como objectivo a constituição de PME's, viabilização da produção do sector cooperativo nos distritos de Gorongosa, Gondola e Sussundenga, rentabilização dos investimentos já realizados, viabiliza-

ção da produção de arroz na província da Zambézia e da Fábrica de Processamento de Arroz de Nicoadala. Esta iniciativa visa ainda a promoção da criação de instituições de micro-finanças e de fundos rotativos de crédito, assim como a assistência técnica ao negócio e à produção. Ainda no quadro dos projectos com vista ao desenvolvimento do Vale do Zambeze apurámos que a Gapi possui um projecto denominado "Fomento Empresarial no Vale do Zambeze" – Fase II - para o período que vai de 2014 a 2019. Através deste programa pretende-se estabelecer sistemas e disponibilizar crédito para todo o Vale do Zambeze.

Este programa abarca várias áreas, nomeadamente agro-negócio (Agricultura, pecuária, avicultura, aquacultura e pescas, silvicultura e apicultura), comercialização agrícola, mecanização



Participantes ao Seminário de Tete

agrícola, produção e comercialização de arroz, re-financiamento das carteiras de crédito das Instituições de micro-finanças, indústria, hotelaria, restauração e turismo. Entre outras linhas de financiamento, a Gapi explora o "Fundo de Assistência Técnica ao Negócio e à Produção", "Fundo de Capital de Risco" (Participação limitada e temporária, em empresas já existentes, reestruturadas e ou a constituir) e o projecto de fomento empresarial do Vale do Zambeze, na componente da assistência técnica. A referida assistência técnica está orientada para a gestão dos negócios financiados (Gestão, Legalização, Recursos Humanos) mas que sejam de risco partilhado com a Banca Comercial ou participados. No mesmo âmbito, a Gapi oferece assistência para a produção (risco de produção, viabilidade e, acesso a mercados) em certas cadeias

de valor do agro-negócio.

Com mais de 24 anos de experiência em serviços de concepção e implementação de programas de desenvolvimento, a Gapi apresenta um palmarés invejável em termos de desenvolvimento de Zonas Verdes, com financiamento do KfW, um banco alemão, apoio à reinserção de soldados, com o financiamento das Nações Unidas e União Europeia (UN/UE), reinserção de 12 mil trabalhadores dos Caminhos de Ferro de Moçambique (CFM), entre outros. Na província de Tete esta instituição financeira está a implementar e a negociar parcerias com a Vale e com o Rio Tinto para programas de geração de rendimentos e inclusividade financeira das comunidades rurais, criação de uma rede de finanças Rurais, financia vários projectos privados nas pescas, aquacultura, agricultura e indústria. ■

## Carteira Móvel e Moza Banco dedicados às PME's



Apresentação do projecto ACIS, Carteira Móvel e Moza Banco

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), o Moza Banco e a Carteira Móvel, da mCel, estão a divulgar uma solução conjunta, pela qual os membros da ACIS são os pioneiros na sua utilização, cujo objectivo é suprir dificuldades actualmente enfrentadas pelos Membros da ACIS, fundamentalmente no que concerne ao acesso às unidades financeiras, mobilidade e segurança no transporte de valores.

Pretende-se com esta parceria, disponibilizar a partir da carteira móvel um conjunto de operações bancárias que até então não é possível efectuar, beneficiando o universo de membros da ACIS. Deste modo, as três instituições oferecem um serviço integrado tornando possível o acesso ao serviço bancário a diversas regiões não bancarizadas.

Trata-se do serviço de moeda electrónica, denominado mKesh, actualmente disponível e que já conta com cerca de dois milhões e meio de clientes registados, dos quais cerca de 400 mil possuem PIN activos.

Conforme foi revelado, o serviço de moeda electrónica, oferece a vantagem de ser inovador, rápido, seguro, de fácil utilização, de baixo custo e que cobre quase todos os 128 distritos do país e acima de 60% das localidades, o que ajuda a colmatar o aspecto geográfico e infra-estrutural.

Entre outras vantagens, aponta-se que a mesma permite que os seus utilizadores tenham à sua disposição uma rede de cerca de 3678 agentes e comerciantes em todo o país e cerca de 500 ATM's da rede Ponto24 nos quais se podem realizar operações de depósito, compras, pagamentos, transferência e recepção de dinheiro através de telefones móveis com acesso à rede mCel, bastando para tal digitar \*500# ou aceder à internet no [www.mKesh.co.mz](http://www.mKesh.co.mz).

Por outro lado, esta solução permite aos seus utentes a realização de levantamentos, nos agentes, agências Moza Banco e ATM's Ponto 24, depósitos, transferências, compras, recargas mCel, Credelec -EDM e ainda o pagamento de serviços de televisão por satélite e cabo, propinas, facturas da água, telefone, quotas, poupanças e crédito rotativo, seguros, pagamentos em massa, aquisição de passagens aéreas e consulta de saldos e de extractos.

"A parceria entre a ACIS, Moza Banco e a Carteira Móvel é uma combinação perfeita entre a comunidade empresarial, a banca comercial o mobile Money que se traduz não oferta não só de mais canais que permitam transaccionar, como também de novos serviços", indica a equipa gestora da iniciativa.

A par do pagamento de salários e do pagamento aos seus fornecedores, as empresas poderão proceder à cobrança junto das contas mKesh dos seus clientes via Débito Directo ou por Referência Bancária (transacção de pagamento de serviços), podendo o cliente efectuar o pagamento da sua factura, por si, junto de qualquer ATM da Rede Ponto24, aplicativo USSD ou outro canal.

Cientes utilizadores do serviço mKesh poderão, no âmbito da parceria, utilizar os canais Moza Banco, nomeadamente agências, ATM's e POS's para efectuar as suas operações:

Os Membros da ACIS e seus colaboradores passam a dispor de uma rede de agentes, de fácil acesso, que os possibilitará realizar operações/transacções bancárias com segurança, incluindo o recebimento dos empréstimos e pagamento das rendas, das cartas de crédito, podendo visualizar as suas transacções quer a partir do seu telemóvel, como a partir de outras plataformas.

# NAS PME's

## Capacitação e qualidade precisam-se!

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) realizou recentemente na cidade de Tete, o Seminário intitulado “Acréscio o Conteúdo Local”, no qual foi vincada a ideia de que “acreditar nas Pequenas e Médias Empresas (PME's) é acreditar no crescimento do país”. Para os participantes do evento, “o Conteúdo Local só se vai materializar se se puder contar com empresas capacitadas”.

O Seminário de Tete atraiu a atenção de representantes de várias empresas de diferentes dimensões e ramos de negócios, os quais aproveitaram o ensejo para tomar contacto com os planos e programas que a ACIS tem estado a desenvolver com o objectivo de criar e fortalecer vínculos de negócios à escala nacional.

Denise Cortês-Keyser, Diretora Executiva da ACIS quem dirigiu o evento disse que a importância de desenvolver fornecedores resulta do facto da ACIS ter a noção de que as PME's tem muito que aprender mas, se lhes forem dadas oportunidades, podem fazer muito mais.

Durante a apresentação do tema “Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores” através do qual deu a conhecer o plano de aumento dos serviços prestados por esta agremiação e, por esta via, identificar parceiros interessados em integrar o programa.

Segundo Denise, o crescimento económico que o país tem estado a registar, estimado em cerca de sete por cento ao ano, ainda não criou novos postos de trabalho em larga escala para absorver a crescente demanda de trabalho, pelo que se impõe uma rápida expansão dos sectores-chave da economia.

Por outro lado, indicou que a procura de produtos e serviços no mercado é forte e continua a crescer, pelo que se mostra necessário o comprometimento dos maiores compradores para que aumente

*“A ACIS está idealmente posicionada entre compradores e vendedores para melhorar a capacidade dos fornecedores do segmento das PME's e gera benefícios concretos para empresas de todos os segmentos, pois conecta compradores e fornecedores, e está alinhada com a estratégia nacional de aumento da inclusão das PME's e desenvolvimento de novos serviços e modelos de receitas”*

o provimento local de produtos e serviços. “Este entendimento será a maior fonte de criação de novos postos de trabalho”, ajuntou.

Para sustentar esta visão, a Diretora Executiva da ACIS socorreu-se de dados que demonstram que o desenvolvimento da cadeia de suprimento é caracterizado pela geração de apenas um posto de trabalho directo para empresas que lidam com serviços especializados do tipo perfuração, sísmica, engenharia (mecânica, civil, ou eléctrica), serviços de logística, manutenção, segurança, entre outros.

Porém, para assistir a empresas desta dimensão surgem dois a três postos de trabalho indirectos ligados às áreas de eléctro-mecânica, serviços de carga, matéria-prima, cimento, engenharia civil, serviços ambientais, gestão de resíduos, agência de recrutamento de pessoal, gestão de instalações, e muito mais.

No terceiro escalão desta mesma cadeia surgem as PME's, que geram de seis a oito (6 a 8) postos induzidos em áreas como o aprovisionamento, transporte, serviços médicos, informática, educação, seguro bancário, serviços públicos, entre outros.

#### VANTAGENS DA CONEXÃO

Dados em poder da ACIS indicam que o nó de estrangulamento nas relações de negócios entre os grandes projectos e as PME's reside no facto destas enfrentarem obstáculos para perceber e satisfazer os requisitos de qualidade, quantidade, prazos de entrega, higiene e segurança no



Denise Cortês-Keyser, Diretora Executiva da ACIS

*“O momento não é de reclamações, mas sim de nos actualizarmos. Se não nos prepararmos para o futuro, quem vai chorar somos nós. Temos que ser capazes de fornecer bens e serviços com qualidade e usarmos dos meios que temos à nossa disposição”*

concretos para empresas de todos os segmentos, pois conecta compradores e fornecedores, e está alinhada com a estratégia nacional de aumento da inclusão das PME's e desenvolvimento de novos serviços e modelos de receitas”, disse.

Na actual conjuntura, as grandes empresas pretendem ter um programa combinado de desenvolvimento de fornecedores que seja gerido por uma instituição nacional, o que sugere uma abordagem holística que deve incluir o desenvolvimento de fornecedores e respectiva assistência técnica, acesso a produtos e serviços financeiros ajustados às PME's, criação de vínculos entre compradores e fornecedores, e acesso à informação.

#### SERVIÇOS DA ACIS

Perante o quadro descrito, Denise Cortês-Keyser afixa que os serviços da ACIS contribuem para a implementação do programa nacional de vínculos de negócios e desenvolvimento de fornecedores pois, explora as lições apreendidas dos programas do MozLink, estabelece uma integração com a plataforma SPX do CPI e com iniciativas desenvolvidas internamente pelas grandes empresas, ao mesmo tempo que presta apoio a outras organizações com programas voltados para sectores específicos de actividade.

Em termos de oferta de serviços, “temos a base de dados on-line de fornecedores, denominada InBid e realizamos eventos por sectores de actividade”, disse, para depois acrescentar que “a ACIS, em parceria com diferentes parceiros, está a desenvolver programas de distribuição de informação sobre concursos públicos e matchmaking, negócios, base de dados de fornecedores, desenvolvimento de fornecedores e acesso a produtos e serviços financeiros”.

Com um modelo de negócios e de entrega já definidos, a ACIS pretende solicitar a adesão e comprometimento das grandes empresas, e fazer com que estas definam atempadamente as suas prioridades para permitir um planeamento das actividades iniciais e o desenvolvimento de um programa integrado e com parâmetros pré-definidos no qual todos os agentes participem activamente.

Por outro lado, deverão ser assinados memorandos de entendimento com organizações de parceiros potenciais, com parâmetros pré-definidos, estabelecidos mecanismos operacionais de controlo interno, desenvolvimento de um modelo de preenchimento de vagas e de recrutamento de pessoal-chave para a implementação do programa.

“O momento não é de reclamações, mas sim de nos actualizarmos. Se não nos prepararmos para o futuro, quem vai chorar somos nós. Temos que ser capazes de fornecer bens e serviços com qualidade e usarmos dos meios que temos à nossa disposição. Por exemplo, a Gapi dispõe de um fundo de garantias que deve ser aproveitado para facilitar o acesso ao crédito. O Conteúdo Local só vai existir se tivermos empresas capacitadas. Se não tivermos qualidade, as grandes empresas vão continuar a comprar fora”, concluiu. ■

trabalho, custos, gestão financeira e termos de crédito exigidos pelos compradores, que são as grandes empresas. Denise Cortês-Keyser indica que as grandes empresas, por seu turno, se deparam com a dificuldade de identificar fornecedores locais ou avaliar a capacidade técnica e desempenho das empresas fornecedoras, facto estimula a ACIS a desenvolver estratégias de desenvolvimento de fornecedores pois, esta agremiação possui cerca de 500 empresas de todas as dimensões.

Conforme foi revelado, as empresas que aderem a este movimento económico ganham reputação global, passam a operar dentro de uma cadeia de fornecimento estável com preço e risco reduzidos, gozam de benefício financeiro para fornecedores, têm melhores perspectivas de desenvolvimento económico de longo prazo e convivem num ambiente de negócios atraente para fornecedores locais e internacionais.

No que se refere à criação de valor sustentável, Denise afirmou que o desenvolvimento de fornecedores permite que as PME's reduzam o preço operacional e logístico, perdas de tempo ocioso, otimiza o armazenamento e utilização de áreas fabris, dos serviços logísticos, gestão de cadeia de suprimentos, base de fornecedores e ajuda a desenvolver novas habilidades.

No que se refere ao impacto social e económico enumerou o crescimento económico industrial, criação de empregos directos e indirectos, melhoria das condições sociais, aumento do rendimento, estabilidade da economia e da receita fiscal, bem como o contributo para o crescimento do PIB.

“A ACIS está idealmente posicionada entre compradores e vendedores para melhorar a capacidade dos fornecedores do segmento das PME's e gera benefícios

# “Oportunidades existem”

- Afirmam participantes do seminário “Acréscua Conteúdo Local”



Depois de visualizarem os diferentes cenários criados pela Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) e parceiros, os participantes do seminário sobre vínculos de negócios e desenvolvimento de fornecedores – Acréscua Conteúdo Local – defenderam que oportunidades de negócio e de crescimento das Pequenas e Médias Empresas (PME's) existem, o que falta é algum empenho e organização do sector empresarial. Marcos Magagula, representante da Salama Fikira, uma empresa do ramo de segurança privada recentemente estabelecida no país, apontou que Moçambique é um país que merece a confiança dos investidores nacionais e estrangeiros tendo em conta que possui uma legislação flexível, à semelhança de outros da região, como são os casos das Maurícias, Quênia, República Democrática do Congo e Tanzânia. “No princípio enfrentamos algumas dificuldades de inserção resultantes da falta do credo da banca mas, graças à nossa aposta na qualidade, conseguimos ganhar alguns concursos públicos”, revelou. Afzal Rawjee, representante do Grupo ADC, disse que apesar da dimensão do grupo “estamos a aprender e até queimamos alguns dedos”. A título

de exemplo, acrescentou que num dado momento o grupo se viu forçado a vender algumas divisões que não funcionavam convenientemente para se focar nas áreas que melhor dominam. “Um dos conselhos que posso oferecer é que as PME's não devem ter receio de fazer parcerias, joint-ventures, porque não é fácil iniciar. Existem oportunidades mas, sem cash-flow é difícil. Por isso, a parceria com quem tem o “know-how” e “capital” é o segredo do sucesso”, disse. Esmilda Dombo, especialista de Procurement, sublinhou ser essencial que as empresas nacionais apostem no acesso à informação e unam as suas forças para alargar o acesso das PME's ao financiamento. “Para os que já ganharam concursos, é preciso que sejam persistentes e se apliquem para que possam crescer no mercado”. Disse ainda que a experiência que teve com o MoZLink demonstrou que as PME's não sabiam preparar planos de negócio e, mesmo com o apoio externo, a banca recusava. “Hoje a Gapi fez uma apresentação que me deixou muito satisfeita, visto que já nos foi apresentado mais um apoio as PME's no que diz respeito as garantias Bancárias. É importante que as empresas participem neste tipo de



Vanda Malagissa, VALE



Nuno Remane, Traçus Arquitectos



Representante da Hollard Seguros



Carvalho Neves, GAPI

eventos para deixarmos de importar bens e serviços que podemos produzir localmente”. A representante da Vale, de nome Vanda Malagissa referiu que esta empresa é parceira de várias instituições como a ACIS e o Centro de Promoção de Investimentos (CPI), pelo que quando precisa contratar serviços recorre às bases de dados que estas entidades criaram, “pelo que é muito importante estar registado”. Por seu turno, o representante do Banco ABC disse que esta instituição financeira está a desenvolver um trabalho com o International Finance Corporation (IFC), o “braço” financeiro do Banco Mundial, para alargar o acesso das PME's ao financiamento. Porém, sublinha que a banca comercial, e no caso particular do Banco ABC, “precisa de informação sobre a estrutura das empresas para que possa disponibilizar fundos, o que sugere que as empresas devem se organizar porque as taxas de juro são fruto de um conjunto de elementos de risco. Queremos ter a certeza de que o dinheiro volta e que estamos a financiar algo útil”. Por outro lado, um dos constrangimentos para o acesso a financiamento bancário, pela experiência que o Banco ABC tem estado a colher no terreno, é

o estado de conservação dos edifícios que as PME's apresentam como garantia. “O banco até pode aceitar estes edifícios mas, a seguradora não”. Carvalho Neves, representante da Gapi, disse que o país vive uma realidade de optimismo, com muitos recursos e boas perspectivas em relação ao futuro. “O futuro deste país é brilhante quando comparado com o passado em que contratávamos gente para trabalhar na banca com quarta classe apenas porque sabia ler e escrever”. Na sua óptica, a falta de organização e de informação leva a que os agentes económicos tenham soluções à mão de semear, mas não façam uso delas. “Estamos há sete meses com o Fundo de Garantias e não sabemos”, frisou. Para Nuno Remane, representante da Traçus Arquitectos, “comparando com o passado, hoje não temos problemas. Nós é que não vamos buscar aquilo que é para nós. Reclamamos que a banca não dá crédito, que não há dinheiro e que não há oportunidades. O problema é que não participamos em eventos como este em que se divulgam informações úteis para o nosso próprio benefício”, lamentou. ■

# Dicas sobre “Procurement”



Esmilda Dombo, ACIS

No quadro da realização da Conferência sobre Vínculos de Negócios intitulada “Acréscua Conteúdo Local, realizada recentemente na cidade de Tete, a Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) fez uma apresentação sobre “Conhecimentos Básicos de Procurement”.

Esmilda Dombo, a quem foi encarregue a tarefa de apresentar o tema, disse que o objectivo do “Procurement” é melhorar as condições de enquadramento nas exigências do mercado, fornecer ferramentas para melhorar a apresentação de uma proposta de concurso e desenvolver métodos de gestão e monitoramento eficaz de um contracto.

A formação destina-se a todos fornecedores pois, entende-se que é importante que todos saibam como estimular a competitividade melhorando a qualidade de serviços prestados. No caso dos gestores, o domínio desta matéria se torna relevante por serem eles quem desenham as estratégias e fazem o acompanhamento e, para os quadros de base, por serem eles que executam as estratégias. No entender de Esmilda Dombo, os fornecedores devem ter domínio sobre o “Procurement” porque isso ajuda a melhorar a planificação alinhando-se aos requisitos exigidos, incrementa a consciência sobre os processos de avaliação, ajuda a conhecer e a dominar as necessidades do comprador de forma a ter um preparo antecipado respeitante aos requisitos documentais,

capacidade de resposta (equipe, fundos, entre outros), preços e necessidade de parcerias. Esmilda Dombo rebusca John Russell, presidente da Harley Davidson, que a dado momento afirma que “quanto mais conhecemos os nossos potenciais clientes, tudo se torna claro e facilmente determinamos o que devemos fazer”. Para um melhor entendimento sobre o que é “Procurement”, Esmilda capta ainda a diferença que existe entre esta e a “Aquisição” ao afirmar que aquisição apenas reflecte o acto de compra, ou seja, refere-se ao processo de encomenda e recepção de produtos e ou serviços de terceiros, incorporando a colocação do pedido, a aprovação, criação de um registo de ordem de compra e o de recepção.

Por seu turno, “Procurement” envolve actividades executadas conforme fundamentos e directivas pré-estabelecidas, engloba diversos elementos da cadeia de suprimentos e dispõe de várias ferramentas para suporte. “Pode-se dizer que “Aquisição” é uma versão pobre de “Procurement”. De certa forma, podemos apresentar uma equação do seguinte género: Aquisição + Estratégias = Strategic Sourcing que é a essência do Procurement, logo; Procurement – Estratégias = Aquisição”, disse. Mais adiante, Esmilda Dombo enunciou que o “Procurement” congrega um conjunto de princípios, nomeadamente a legalidade, justiça, integridade, eficácia, eficiência, transparência, consistência que estão orientados para o alcance dos objectivos que passam pelo suporte aos requisitos operacionais, desenvolvimento de rela-

ções fortes com outros grupos, gestão do processo de aquisição de forma eficaz, desenvolvimento de estratégias integradas de compras. Para o alcance destas metas, o “Procurement” obedece a várias fases, nomeadamente a identificação das necessidades, aprovação de fundos para aquisição das necessidades, identificação e avaliação de fornecedores, negociação de preços e concessão do contracto, implementação do contracto, gestão do contracto e avaliação do desempenho contractual. Reunido este conhecimento, o fornecedor pode desencadear as suas intervenções segmentadas em três momentos distintos, ou seja, no momento da manifestação de interesse, da apresentação da proposta e da implementação do contracto. Segundo Esmilda, para o primeiro momento, o da manifestação de interesse, o fornecedor pode recorrer a várias fontes como são os casos de jornais, rádio, internet e até da plataforma InBid, www.inbid.net, criada pela Pandora Box para os fins que a ACIS persegue. Apontou que em termos de documentação básica, os fornecedores devem reunir Alvará, Boletim da Republica, Certidão de quitação, Normas e Políticas da Empresa, Certidão de Registo Comercial, Certidão de Quitação das Finanças, Certidão de Quitação do INSS, Seguro Colectivo de Trabalho, Perfil da companhia, Curriculum Vitae de trabalhadores e Referência de Clientes. Para a etapa seguinte, a da apresentação da proposta, Esmilda Dombo indica que é preciso que esta seja “simples e profissional”, o que equivale a dizer que deve abordar apenas o que é pedido, usar consistentemente o mesmo






tipo de formulação na escrita, ser profissional no formato e na apresentação das respostas, evitar abreviaturas, manter frases curtas, evitar linguagem quotidiana e apresentar diagramas e gráficos. “É importante ler com cuidado os documentos do concurso, assegurar-se de que respondeu a todos os requisitos exigidos, fazer planos e diagramas de forma a gerir o tempo disponível, obter a compressão profunda do que seja necessário, rever muito bem os termos e condições. Mais ainda, é preciso respeitar os requisitos de submissão, responder em tempo útil, ter presente que é imperioso acrescentar valor, em caso de dúvida solicitar esclarecimentos e conservar os registos de tudo”, sublinhou. Para negociar o contracto, Esmilda sugere que o fornecedor negocie consigo mesmo antes de negociar com o contratante. De seguida, é preciso repartir a negociação em diversas fases e fazer a abordagem do acordo tendo em mente que busca “o que é justo”. “O fornecedor deve encontrar pontos comuns para terminar com nota positiva, deve estar abalizado sobre os custos abordados na proposta, estar preparado para aceitar perder em alguns pontos e ganhar naqueles que lhe são realmente importantes”. Mais adiante, deverá ocorrer ou não a adjudicação do contracto. Em caso de resposta positiva segue a fase de monitoria do desempenho que serve para garantir que o fornecedor está a cumprir com os critérios pré-estabelecidos, o que engloba a mitigação de riscos, desempenho e entrega, gestão de relacionamentos entre as partes e a administração do contracto. ■

## Calendário fiscal – Setembro de 2014

Até ao dia 10	Entrega, nas Direcções de Áreas Fiscais pelos Serviços Públicos, das receitas por elas cobradas, no mês anterior
Até ao dia 20	Pagamento do IRPS e IRPC, retido na fonte relativo ao mês anterior, nº 3 do art. 29 do Regulamento do CIRPS, aprovado pelo Decreto nº 8/2008, de 16 de Abril e nº 5 artº 67 do CIRPC, aprovado pela Lei nº 34/2007, de 31 de Dezembro
Até ao dia 20	Pagamento da 2ª Prestação do Pagamento por Conta do IRPS, 2ª Categoria nº 1 art. 33 do Regulamento do CIRPS, aprovado pelo Decreto nº 8/2008, de 16 de Abril
Até ao último dia do mês	Pagamento do IVA relativo ao mês anterior, pelos sujeitos passivos do regime normal, nº 1 art.32 do CIVA, aprovado pela Lei 32/2007, de 31 de Dezembro
Até ao fim deste mês	Pagamento da 3ª Prestação do Pagamento por Conta do IRPC, alínea a) do art.27, do Regulamento do CIRPC, aprovado pelo Decreto nº 9/2008, de 16 de Abril



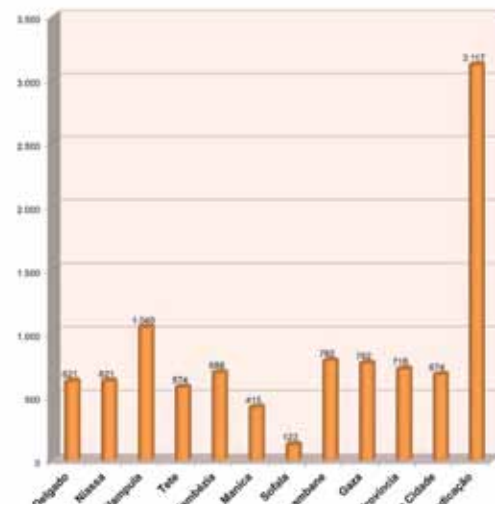
## Novos membros

	<p>Lifetime Memories Radio", a radiodifusão em FM 87.8 em Maputo</p>	<p>+258 21 45 16 29 chris@lradio.co.mz</p>	<p>Chris Turner</p>
	<p>A Cityad,Lda, é uma empresa moçambicana fundada em Maio de 1997, para fazer face às necessidades de diversos clientes de grande expressão no mercado nacional, os quais procuravam um parceiro fiável e economicamente viável no ramo publicitário por forma a estabelecer uma parceria neste ramo com o objectivo principal de expandir a sua imagem e marcas a nível nacional.</p>	<p>+258 21 49 29 49 srjaga@yahoo.com</p>	<p>Luís Esteves</p>
	<p>A GARSOM, é uma empresa que presta serviços de produção de eventos e espetáculos.</p>	<p>+258 84 39 94 750 garsom.mz@gmail.com</p>	<p>Célio Infante</p>
	<p>A Dalima é uma empresa 100% moçambicana, nasceu em 2009 focando-se em um objectivo único: inovar a forma de comunicar e divulgar marcas. Aliando criatividade à inovação, nos estruturámos com tecnologia e pessoas qualificadas para trazer a Maputo painéis de LED, a fim de oferecer opções em mídia para os seus clientes.</p>	<p>+258 21 30 10 80 info@dalima.co.mz</p>	<p>Nuno Lima</p>
	<p>É uma editora com sede na África do Sul que edita, entre outros títulos o livro "Best of Moçambique", tendo uma presença global em mais de 50 territórios com escritórios regionais.</p>	<p>+258 21 31 64 54 carlos.ideias@gvpedia.com</p>	<p>Carlos Ideias</p>

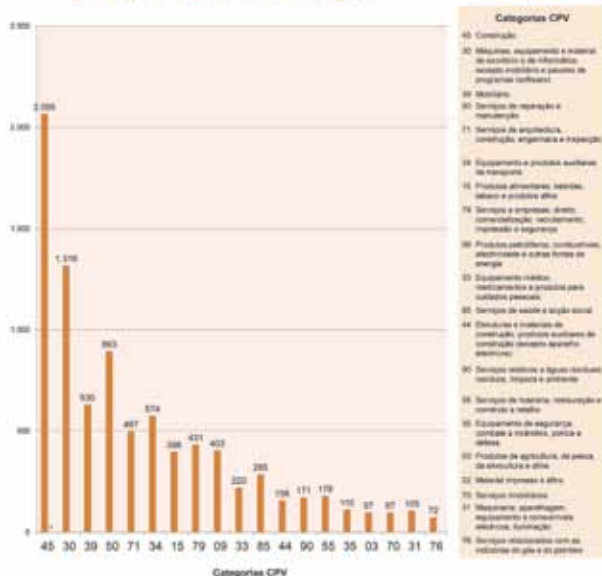
**Total de Concursos Públicos por Situação**  
Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 18 de Agosto



**Total de Concursos Públicos por Província de execução**  
Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 18 de Agosto



**Total de Concursos Públicos pelas 20 Áreas Temáticas mais procuradas**  
Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 18 de Agosto



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 entidade oficialmente registada 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 na qual pode manter um Perfil actualizado da sua Entidade e carregar documentos que comprovam a sua legalidade e elegibilidade para participar em Concursos.

O registo das Entidades membros da ACIS é gratuito até 31 de Dezembro de 2014. Para beneficiar basta enviar para [registration@inbid.net](mailto:registration@inbid.net) o formulário preenchido já distribuído a todos os membros via email.

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](http://www.inbid.net) ou contacte-nos através do email [info@inbid.net](mailto:info@inbid.net) e telefones 21308040/41 ou 848997399 ou 823146330.