

ACIS E INNOQ MOSTRAM ÀS EMPRESAS O CAMINHO A SEGUIR

02



INDÚSTRIA AUTOMÓVEL

Entrepasto Auto junta-se a JAP e lança nova imagem corporativa

05



PRODUTO BANCÁRIO DO BIG EM 2022

Resultado Líquido do Banco BIG cresce 31,0% acima do registado em 2021

09



DE ACORDO COM O BANCO DE MOÇAMBIQUE

BCI, Millennium BIM e Standard Bank são líderes do sistema financeiro nacional

10

PROMOVENDO E DESENVOLVENDO NEGÓCIOS

Certificação em Normas de Gestão de Qualidade ACIS e INNOQ mostram às empresas o caminho a seguir



A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) em parceria com o Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) realizou em meados de Abril um Business Breakfast com o tema “Melhorar o desempenho das empresas através da certificação pela norma NM ISSO 9001 (Sistema de Gestão de Qualidade).”

Foi um seminário que juntou mais de 25 participantes em representação de Pequenas e Médias Empresas que operam em diversos ramos de actividade cujo objectivo era a partilha de informação estratégica sobre o processo de certificação em normas de qualidade internacionalmente reconhecidas.

Falando na abertura do Workshop, o Director-geral Adjunto do INNOQ, Arlindo Mucone, explicou que a certificação é uma ferramenta de garantia que uma organização ou produto cumpre com os requisitos estabelecidos nas normas técnicas. Sendo que estabelecer e implementar um sistema de gestão é uma decisão estratégica, pois permite às empresas potenciarem continuamente o desempenho dos processos e manter o foco na oferta de produtos e serviços de qualidade ao cliente.



Arlindo Mucone

Director-geral Adjunto do INNOQ

Segundo o Director-geral Adjunto do INNOQ, para o acesso aos mercados mais exigentes a certificação afigura-se como um factor imprescindível, constituindo, uma oportunidade para os agentes económicos nacionais, embora envolta em desafios. A certificação é a ferramenta que garante que uma organização ou produto cumpre com os requisitos estabelecidos nas Normas técnicas reconhecidas internacionalmente, daí que uma vez certificada em Moçambique reconhecida em qualquer canto do mundo. “Neste sentido, e reconhecendo que para atingir o nível de qualidade é imprescindível que todos intervenientes da cadeia de valor estejam cientes e comprometidos com a qualidade, não actuando de forma isolada, espera-se que saiamos do presente evento com soluções exequíveis para a melhoria da qualidade dos nossos serviços e produtos”, frisou Arlindo Mucone.

Por sua vez, o representante da ACIS, Jorge Brites, afirmou que as expectativas de diferentes partes interessadas (governo, investidores, gestores, associações empresariais, entre outras entidades) relativas às oportunidades reservadas às Pequenas e Médias Empresas (PME) locais são muito altas. Contudo, até este momento, tais expectativas têm sido frustradas, alegadamente devido à falta de evidências da sustentabilidade e capacidade das empresas locais para fornecerem os produtos e serviços com padrões satisfatórios (cumprindo todos os requisitos do Cliente, legais, estatutários e regulamentares aplicáveis) e competitivos num mercado cada vez mais global.

Jorge Brites explicou ainda que a certificação concedida por Organismos acreditados e independentes, é considerada uma ferramenta adequada para demonstrar a

conformidade e capacidade de fornecimento das empresas locais mediante padrões internacionais. Contudo, uma parte significativa do empresariado local, incluindo membros da ACIS, têm vindo a apresentar dificuldades significativas para efectivar o investimento nestas áreas e obter de forma autónoma aquelas certificações.



Jorge Brites

Representante da ACIS

Neste contexto, reconhecendo os constrangimentos que as empresas nacionais enfrentam para aceder a certificação e terem maior competitividade no mercado, a ACIS em parceria com a Insite, instituiu em Outubro de 2020, o Programa Nacional de Capacitação e Preparação das Empresas para a Certificação, designado por Qualificar. “Este é um Programa ajustado as condições específicas das empresas nacionais. Portanto, para esta iniciativa participaram 128 empresas na fase de capacitação, 45 foram diagnosticadas e 7 entraram para a fase de certificação, estando 3 destas já certificadas.”

A par desta iniciativa, a ACIS assume o compromisso de continuar a desenvolver outras acções de apoio as empresas, com destaque para Advocacia para a remoção de várias barreiras que enfermam o ambiente de negócios. “Entretanto, quero também lembrar aos empresários que a forma fácil de buscarmos soluções para os vários desafios que enfrentamos é estarmos unidos. Aqueles que ainda não são membros da ACIS, o convite está lançado: filiem-se,” concluiu Brites.

No âmbito das suas atribuições, o INNOQ certifica com base nos seguintes referenciais normativos:
 NM ISO 9001- Sistema de Gestão da Qualidade;
 NM ISO 14001- Sistema de Gestão Ambiental;
 NM ISO 45001- Sistema de Gestão de Saúde e Segurança Ocupacional;
 NM ISO 22000 - Sistema de Gestão de Segurança dos Alimentos; e
 HACCP – Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controlo.

Entretanto, o debate esteve centrado na norma ISO 9001 que tem como objecto a implementação de medidas para dar resposta às necessidades e expectativas dos clientes, assim como, de todas as partes interessadas intervenientes na cadeia de valor da prestação de serviços e produção de bens. As principais questões levantadas pelos participantes prendem-se com os custos da consultoria para o diagnóstico e preparação das empresas para a obtenção da certificação.



PUBLICIDADE

eSIM

O TEU CARTÃO VIRTUAL

Agora podes ter mais números num único dispositivo.

Vai já a uma loja Tmcel ou contacte o teu gestor.



4.5G

Termos e condições aplicáveis

societegenerale.co.mz



O FUTURO, LADO A LADO

O Futuro é construído na forma como damos cada passo.

No **Société Générale Moçambique** orgulha-nos a vontade e resiliência com que os nossos Clientes encaram a mudança nas suas vidas e nos seus negócios. Para nós, você é o futuro e é consigo que queremos continuar a construir o dia de amanhã.

**VOCÊ É
O FUTURO**  **SOCIETE GENERALE
MOÇAMBIQUE**

Indústria Automóvel**Entrepasto Auto junta-se a JAP e lança nova imagem corporativa**

Num evento realizado em finais de Abril, num dos estabelecimentos hoteleiros da capital moçambicana, Maputo, o Grupo Entrepasto lançou a sua nova identidade corporativa em parceria com a JAP, esta que é a mais nova accionista do grupo. A JAP é uma companhia portuguesa que opera na indústria automóvel há mais de 100 anos. Com esta mudança, a marca Entrepasto pretende alavancar os seus valores e alcançar reconhecimento na sociedade moçambicana no desenvolvimento e acompanhamento das mais diversas fases de crescimento do país.

O CEO do Grupo Entrepasto, Jorge Brites, explicou que a nova imagem é também uma forma de mostrar ao mercado que este grupo pretende criar uma nova história e um novo futuro, a marca migra do habitual vermelho para a cor azul como símbolo de transparência e profissionalismo. As alterações feitas à imagem da Entrepasto vão muito além de uma alteração previa da própria imagem. O grupo JAP é o mais novo accionista do Entrepasto em Moçambique.

“Somos um grupo muito sólido, financeiramente, estruturado e virados para o negócio. Identificamos, de forma estratégica, que África terá de ser no futuro o pilar básico e primordial do grupo. Queremos também desenvolver outros tipos de negócios não só nos países em que já estamos, como também nos países em que ainda não desenvolvemos outras áreas de negócios. Queremos apostar em África de forma sustentável e a longo prazo”, afirmou Jorge Brites.

Com este reposicionamento no mercado a Entrepasto pretende estar entre os maiores e melhores operadores na área de negócios automóveis, usando a solidez financeira que

**Jorge Brites**

CEO do Grupo Entrepasto Moçambique

se traduz em grandes números, como 800 milhões de euros em facturação, dos quais 100 milhões de euros já estão investidos em África e destes números 50 milhões de euros foram investidos em Moçambique. No ano de 2022, a Entrepasto vendeu cerca de 23000 viaturas e 1300 camiões.

O novo logotipo do Entrepasto é representado simplesmente por um “e”, modernizando a imagem do grupo. Um “e” englobado num círculo azul como símbolo de

ética, transparência e profissionalismo, valores fundamentais para estabelecer uma relação de confiança a longo prazo com o cliente.

Hoje, a oferta do Entrepasto abrange as áreas de viaturas ligeiras novas e usadas e respectivo serviço de oficina e peças; viaturas pesadas, máquinas agrícolas e industriais e respectivo serviço de oficina e peças; geradores; rent-a-car; e tecnologias de informação.

**JUNTOS COMEÇAMOS
UMA NOVA HISTÓRIA**
entrepasto

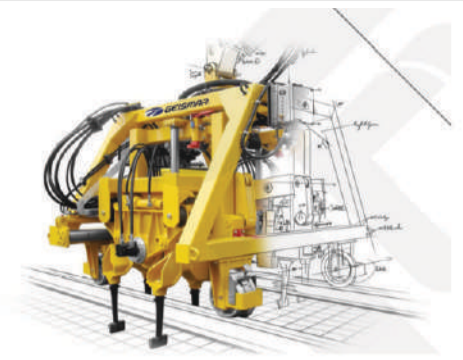
Entrepasto Auto vai vender carros usados

Ainda na sequência do lançamento da nova imagem corporativa o Grupo Entrepasto anunciou a sua entrada num novo segmento de mercado que é a venda viaturas usadas. A nova abordagem do grupo, que outrora estava vocacionada apenas à venda de automóveis novos (zero quilómetros), visa dar resposta à limitada capacidade de

aquisição de viaturas novas, por parte dos cidadãos.

Apesar de o mercado de carros usados estar consolidada em Moçambique, com existência de vários parques privados de vendas de viaturas importadas, a Entrepasto percebeu a particularidade deste negócio

estar apenas centralizado na cidade de Maputo, cenário que pretende alterar com a expansão do negócio para outras províncias. “Queremos trazer para Moçambique esta experiência dos carros usados. Entendemos que podemos imprimir outra dinâmica com a linha das viaturas que vamos colocar no mercado”, disse Jorge Brites.



MODERN TECHNOLOGIES IN RAILWAYS AND OIL & GAS



- MANUTENÇÃO DE TUBAGEM, TANQUES E COMPONENTES MECÂNICOS, NA INDÚSTRIA DE PETRÓLEO E GAZ;
- MANUTENÇÃO DE TODO TIPO DE CARRIS NA INDÚSTRIA FERROVIÁRIA;
- TESTAGEM NÃO DESTRUTIVA (NDT).

SÃO AS NOSSAS ESPECIALIDADES E O NOSSO DIFERENCIAL

www.tatos.co.mz



Alta Tecnologia em NDT



Sector Privado capacita-se para aceder ao mercado da União Europeia

No âmbito da implementação do projecto Promove Comércio, a Development Alternative Initiatives (DAI) reuniu-se com os parceiros de implementação do projecto para discussão e validação dos documentos sobre Comércio entre Moçambique e União Europeia e do ABC Guide de como exportar para UE.

Com esta ferramenta pretende-se dotar o sector público e intervenientes nacionais em geral que lidam com o comércio internacional em particular, de um instrumento de referência sobre a implementação do Acordo de Parceria Económica (APE) entre a Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e a UE, para assistirem os operadores do comércio externo.

O instrumento contém 12 capítulos e foi elaborado no âmbito da Assistência Técnica da DAI Global, uma firma mundial de consultoria para o desenvolvimento com projectos em cerca de 160 países, que implementa o programa de Apoio ao Comércio e Desenvolvimento de Moçambique – Promove Comércio financiado pela União Europeia (UE).

O Guião de Exportação tem como objectivo explicar ao público em geral e o sector privado em particular, como exportar com sucesso para o mercado europeu a partir de Moçambique. Este, serve como instrumento de divulgação e conhecimento do APE para facilitar e promover o aumento e a diversificação das exportações do país, nomeadamente aproveitando as

oportunidades para as empresas moçambicanas resultantes do acesso preferencial ao mercado da UE.

O documento é um instrumento de informação e referência, com um guia prático sobre os passos necessários para exportar, com particular destaque para a UE e beneficiando das vantagens do APE. Fornece informação geral sobre os procedimentos e requisitos relativos ao APE para permitir aos utilizadores terem um melhor entendimento e orientação no processo de exportação para a UE. Apresenta a sequência, passo a passo, e lista os procedimentos, documentos e a conformidade necessária para quem pretenda exportar ou explorar melhor o mercado europeu.

Programa radiofónico “Conta com o Moza”

Moza Banco promove literacia financeira nas comunidades rurais

O Moza Banco lançou em recentemente um programa radiofónico de literacia financeira designado “Conta com o Moza” cujo objectivo é aumentar o acesso e uso dos serviços financeiros por cada vez mais moçambicanos. Trata-se de um programa destinado à população das zonas rurais, incluindo agricultores, pequenos comerciantes, funcionários públicos, estudantes e mulheres de baixa renda.

Nesta primeira fase a iniciativa abrange cinco distritos onde o Banco tem actualmente agências abertas no âmbito da iniciativa governamental “Um Distrito, Um Banco”, sendo Derre na Zambézia, Memba e Murrupula em Nampula, Chimbunila e Majune no Niassa.

Serão ao todo 12 edições nas quais são transmitidos, semanalmente e em línguas locais, conceitos, boas práticas, dicas de segurança, entre outras informações úteis relacionadas aos serviços financeiros e a

gestão das finanças pessoais.

Com a aposta no uso de línguas locais predominantes o Moza Banco torna-se na primeira instituição bancária a adoptar esta abordagem para comunicar conteúdo financeiro. A estratégia do Moza em usar as línguas com que as pessoas melhor se comunicam, uma comunicação informal e dirigida, bem como um meio de comunicação inclusivo e de massas que é a rádio, aliado a inclusão de uma abordagem sensível ao género, demonstra o compromisso com a inclusão, particularmente das camadas de baixa renda, em zonas mais afastadas dos principais centros urbanos.

O programa “Conta com o Moza” procura promover o empoderamento económico das comunidades rurais através do empreendedorismo bem como abordar as reais barreiras que esta camada enfrenta, os seus hábitos de gestão financeira, as suas necessidades.

Com o arranque efectivo do “Conta com o Moza” espera-se que as populações das comunidades abrangidas possam elevar o seu nível de literacia financeira, para que possam fazer um uso responsável e consciente dos serviços e produtos financeiros, resultando na melhoria da qualidade de vida e no seu bem-estar.

Por outro lado, o programa, vai ajudar as comunidades rurais a entenderem melhor os serviços financeiros e a utilizar os recursos disponíveis de forma eficaz assim como as várias formas de transacionar dinheiro em uma conta bancária, tornando-se mais familiarizados com os procedimentos e opções disponíveis.

O “Conta com o Moza” é uma iniciativa do Moza Banco, em parceria com a FEEDBACK e a WIN, com o objectivo de promover a literacia financeira e orientar as comunidades rurais com conhecimentos financeiros básicos.





FINANCIE A SUA EMPRESA ATRAVÉS DA BOLSA DE VALORES

Apoio ao investidor

✉ apoio.investidor@bvm.co.mz

Apoio as empresas

✉ apoio.emitentes@bvm.co.mz

📍 Av. 25 de Setembro, N° 1230, 5ª andar, Bloco 5

Maputo - Moçambique

Caixa Postal N° 4773

✉ info@bvm.co.mz

Linha Verde 800 4455

☎ (+258) 21 30 8826/8

🌐 www.bvm.co.mz



Produto Bancário do BIG em 2022**Resultado Líquido do Banco BIG cresce 31,0% acima do registado em 2021**

O Banco de Investimento Global (BiG), apresentou resultados sólidos, numa conjuntura desafiante e de recuperação económica gradual, com o Resultado Líquido a ascender a MZN 275,9 milhões, 31,0% acima do registado em 2021 (MZN 210,6 milhões)

O Produto Bancário do BIG, em 2022, ascendeu a MZN 549,1 milhões, correspondendo a um crescimento de 26,3% face ao montante alcançado em 2021. A Margem Financeira aumentou aproximadamente 26,5% para MZN 354,3 milhões, reflectindo o impacto do aumento das taxas de juro durante o ano, representando 64,5% do Produto Bancário. As Comissões Líquidas aumentaram 30,1% para MZN 105,8 milhões, reflectindo essencialmente o crescimento das comissões de intermediação, custódia e advisory. Os Resultados de Operações Financeiras registaram um crescimento de 23,2% face a 2021 e representaram 16,5% do Produto Bancário em 2022.

Segundo a instituição financeira, o seu desempenho em Moçambique em 2022 foi influenciado pelo contexto de subida de taxas de juro durante o ano, motivado pela adopção de uma política monetária restritiva por parte do Banco Central, em resposta à tendência de subida dos níveis de inflação que se vinha a observar, e pelo crescimento dos volumes de transacções no mercado de capitais, particularmente de títulos de dívida pública.

Num contexto de subida de taxas de juro, e na sequência dos riscos e incertezas associados ao conflito Rússia-Ucrânia, o BiG refere que manteve uma gestão cautelosa do Balanço, que se traduziu num crescimento gradual da sua carteira bancária, em paralelo com a manutenção de uma situação de liquidez confortável ao longo do ano, nomeadamente em aplicações junto do

Banco Central e outros títulos de curto-prazo. Em termos comerciais, segundo o BIG, a actividade de serviços de Clientes na gestão de poupanças e investimentos apresentou um bom desempenho, registando-se um aumento no número de operações de intermediação para Clientes, bem como no montante de activos sob custódia.

Com efeito, o Produto Bancário ascendeu a MZN 549,1 milhões, equivalente a um crescimento de cerca de 26,3% em comparação com o ano anterior.

Da evolução dos proveitos operacionais do Banco em 2022, realce para o aumento da margem financeira, “reflectindo a estratégia de crescimento da carteira de activos financeiros, beneficiando da subida das taxas de juro”, refere o BIG no seu relatório e contas 2022, recentemente publicado.

A Margem financeira do BIG gerou MZN 354,3 milhões de proveitos em 2022, representando cerca de 64,5% do Produto Bancário.

“A margem financeira obtida neste período resultou de uma carteira bancária diversificada e composta maioritariamente por activos financeiros e aplicações em instituições de crédito. O custo dos depósitos de clientes apresentou um crescimento face a 2021, num contexto subida das taxas de juro.”

As comissões de serviços de corretagem, custódia, clientes particulares e advisory ascenderam a cerca de MZN 112,2 milhões. A contribuição das comissões de advisory registou um crescimento, reflectindo uma maior actividade na estruturação e colocação de operações em mercado primário. Durante o ano de 2022 o apetite dos investidores por instrumentos financeiros registou uma evolução positiva, tendo a procura por activos de rendimento fixo apresentado uma

tendência de crescimento.

No componente de “Tesouraria e Mercado de Capitais”, o BIG revela que estas registaram resultados de MZN 90,5 milhões. “Os lucros das operações realizadas foram gerados numa carteira diversificada de obrigações, com alocações a diferentes classes, de acordo com a visão da equipa de Gestão para a evolução das taxas de juro. Num enquadramento desafiante, o Banco teve como prioridade, na gestão das suas carteiras, manter elevados níveis de liquidez na sua carteira de activos remunerados e um foco na sua qualidade creditícia.”. Afirma.

Segundo o Relatório e Contas 2022 do BIG, o Conselho de Administração prevê manter estes pressupostos de investimento, uma vez que representam vectores estruturais da cultura de gestão do Banco.

“A área de Tesouraria e Mercados de Capitais é essencial para o Banco, como fonte de conhecimentos específicos relacionados com produtos para Clientes. Os proveitos provenientes desta actividade podem variar de ano para ano. Contudo, a equipa de Gestão está constantemente à procura de oportunidades que possam aumentar os proveitos mantendo o nível de risco controlado”. Afirma o BIG.

O Conselho de Administração estima que os rendimentos no futuro resultem essencialmente das rubricas descritas anteriormente, não antecipando um desvio significativo do modelo de negócio actual ou um aumento da complexidade no futuro próximo. As respectivas proporções poderão variar à medida que os depósitos de Clientes e os activos sob supervisão aumentem, o Balanço cresça gradualmente e a reputação do Banco no mercado doméstico continue a aumentar.

De acordo com o Banco de Moçambique

BCI, Millennium BIM e Standard Bank são líderes do sistema financeiro nacional



O Banco Comercial e de Investimentos (BCI), o Banco Internacional de Moçambique (Millennium bim) e o Standard Bank mantêm-se como as três instituições de crédito de importância sistémica, de acordo com o relatório publicado a 19 de Abril, pelo Banco de Moçambique. No rácio que mede a importância para o sector, rotulada com a sigla inglesa 'D-SIB', o BCI encabeça a lista com 253 pontos, seguindo-se o Millennium bim com 238 e o Standard Bank com 131. Segundo o banco central, as três instituições bancárias são as mesmas que lideraram a lista no ano anterior, com BCI e Millennium bim a trocarem de posição.

A lista inclui outras 30 instituições domésticas que o Banco de Moçambique considera não terem importância sistémica. As instituições foram classificadas como D-SIBs (Estrutura de bancos domésticos com elevado nível importância sistémica), ou Quase D-SIBs

(Estrutura de bancos domésticos com pouco menos de nível importância sistémica), com base em dados reportados a 31 de Dezembro de 2022.

Segundo a informação do Banco de Moçambique, o BCI é a instituição bancária que ocupa o lugar cimeiro da classificação, sendo o banco com o maior gabarito de capitais próprios adicional, acima de 3%, o que confere ao banco BCI, maior robustez e solidez financeira, com a pontuação (score) de 251 pontos que deriva dos indicadores (tamanho, interligação, e substituíbilidade), portanto, muito acima dos 130 pontos, que é o valor que serve de barómetro para conferir a posição de D-SIBs.

Em virtude da elevada pontuação que obteve, o BCI foi classificado pelo Banco de Moçambique para o escalão mais elevado do sector bancário, designado escalão 2, que

revela a graduação mais elevada em termos de escalão.

A publicação do resultado da avaliação feita pelo Banco de Moçambique aos bancos comerciais é um imperativo legal realizado anualmente até finais do mês de Abril. A lei prevê que o banco central publique até ao dia 30 de Abril de cada ano a lista de instituições de crédito classificadas como 'D-SIB' ou 'quase D-SIB', com base nos dados reportados a 31 de Dezembro do ano anterior.

Segue-se, a síntese da classificação dos bancos domésticos de acordo com a sua importância sistémica, onde quatro bancos apresentam-se como os principais "players" do mercado bancário doméstico, ou seja, são os principais bancos com nível de importância sistémica.

Instituição	Classificação	Capital Adicional
BCI	251	Escalão 2 (+3,0% Capital nível 1 e 2)
Millennium bim	238	Escalão 1 (+2,0% Capital
Standard Bank	131	Escalão 1 (+2,0% Capital nível 1 e 2)
Absa	95	Escalão 0 (1% Capital nível 1 e 2)

ANUNCIE SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS, AQUI A SUA MARCA CHEGA MAIS LONGE!



Ficha Técnica

Propriedade:

ACIS

Sede:

Bairro Palmeiras 1, Rua João de Barros nº 270 - Beira – Moçambique

Sucursal:

Bairro da Sommerschild, Rua António Simbine nº114 - Maputo

Contactos:

Telf: +258 82 2434188 | +258 822 434 164

+258 82 2434188

Email: acisadmin2@acismoz.com
aciscoms@acismoz.com

Presidente do Conselho de Gerência

Luís Magaço Jr.

Direção:

Edson Chichongue

Redação e Edição:

Arnaldo Langa

Periodicidade:

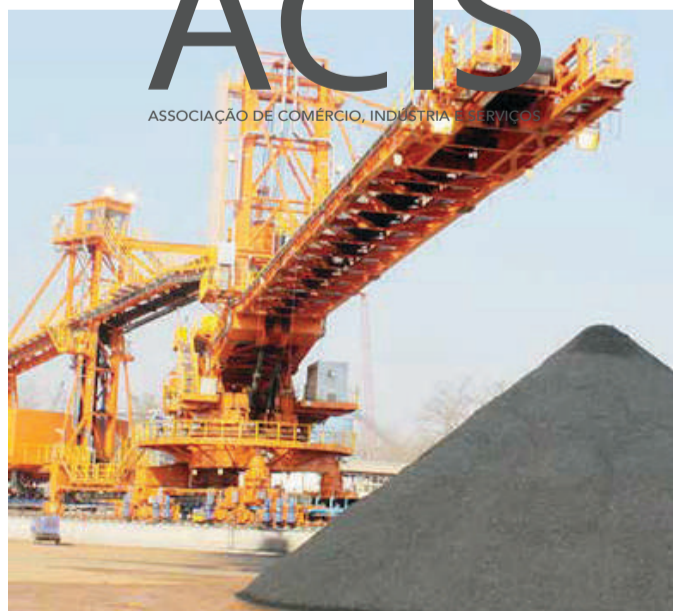
Mensal

Coordenação:

ACIS

Layout e Maquetização:

INNOVART



PARCEIROS



PROMOVENDO E DESENVOLVENDO NEGÓCIOS

SOBRE ACIS

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) é uma pessoa colectiva de direito privado, com fins não lucrativos, dotado de personalidade jurídica, autonomia administrativa, financeira e patrimonial. Fazem parte desta agremiação, pequenas, médias e grandes empresas dos ramos industrial, comercial e prestação de serviços, que operam no território nacional moçambicano, independentemente da sua origem.

MISSÃO

A missão da ACIS é promover, apoiar e proteger os interesses empresariais e de negócios dos seus membros, de forma particular e das empresas em geral que operam em Moçambique; Fornecer informações, suporte e treinamento para as empresas; lobby e advocacia em prol dos membros e do Sector privado em geral. Na sua actuação a ACIS pauta pelos princípios de boa Governação e Gestão Organizacional.

VISÃO

Um sector empresarial cada vez mais produtivo e competitivo, com contributos significativos para geração de emprego e riqueza e capaz dinamizar o processo de desenvolvimento económico e social do País.

ENDEREÇO / ADDRESS Bairro Palmeiras 1, Rua de Barros nº 270 - Beira - Moçambique
Sucursal: Bairro da Sommerchield, Rua António Simbine, n. 114, Maputo
Moçambique

e-mail aciscoms@acismoz.com
acisadmin2@acismoz.com