

Negócios

no

CHIVEVE

Mais de 100 representantes de empresas participaram do lançamento do **Beira Connect**.

Jovens empreendedores lançam o **Hub Link** em parceria com a AIESEC na Cidade da Beira.

Conheça o "empreendedor do mês" entre os empresários da Cidade da Beira.



Destaque

FAZENDO NEGÓCIOS NA CIDADE DA BEIRA

Com o presidente da ACB - **Jorge Fernandes**

2018
FEVEREIRO
CIDADE DA BEIRA

Cell: +258 827528795 | Info@beiraconnect.com | www.bconnect.co.mz

Beira connect
think business

ÍNDICE

O QUE TRAZ ESTA EDIÇÃO:

02/03 - Beria Connect

06/08 - O nosso empreendedor do mês na cidade da Beira

11 - Cidade da Beira é contemplada com o lançamento do programa Super Mentores

13/18 - Fazendo negócios na cidade da Beira (com Jorge Fernandes)

20/21 - Hub Link a receita que faltava no mundo do empreendedorismo e startups na cidade da Beira

23/24 - As 5 competências de quem é inovador, segundo o MIT (Artigo de opinião)

27 - Como ser parceiro do Beira Connect

28/31 - Contactos Úteis na Cidade da Beira

32 - Sobre Negócios no Chiveve



BEIRA CONNECT

Uma iniciativa de desenvolvimento empresarial para a cidade da Beira.

Actualmente, o sector empresarial em Moçambique tem tido um crescimento significativo, e a cidade da Beira tem acompanhado este ritmo e contribui para tal através do surgimento de novas start-ups e empresas com perspectivas de negócios sustentáveis. Mas estes, deparam-se com a falta de um ecossistema capaz de contribuir para o seu desenvolvimento e crescimento, onde encontram dificuldades como o estabelecimento de parcerias, identificação de oportunidades de negócios, exposição de produtos e serviços, acesso a créditos e financiamentos e a criação de uma rede de contactos robusta capaz de ter impacto positivo nos negócios.



Cell: +258 827528795 | Info@beiraconnect.com | www.bconnect.co.mz

Foi identificando estas dificuldades que surgiu o conceito BEIRA CONNECT, uma iniciativa que tem como principal objectivo potenciar o ecossistema empresarial e o Networking na cidade da Beira através de formações, Workshops e palestras motivacionais para empresas e individuais em diversas áreas.

Pretende-se com esta iniciativa criar oportunidades para as pequenas, médias e grandes empresas, empreendedores e líderes da sociedade, poderem interagir e criar sinergias em prol de dois objectivos em comum: o desenvolvimento dos seus negócios e o contributo no crescimento da economia de Moçambique de forma a criar maiores oportunidades negócios.

O Beira Connect teve o seu lançamento no dia 16 de Setembro de 2017, no JD' SOUSA Business Center, na cidade da Beira. Onde se fizeram presentes mais de 100 convidados entre, individuais e empresas em representação a cidade da Beira, Maputo, Tete e Chimoio. Também fizeram parte do evento oradores experientes com jornadas de sucesso como o Dr. Jorge Fernandes, Presidente da Associação Comercial da Beira que deixou os convidados motivados com a sua história de fracasso que teve no seu primeiro investimento em criação de camarão; o Dr. Luís Leonor, Director da 2iBi Consulting que deu o seu parecer para implementação de uma ideia de negócio no mercado;

Quincardete Lourenço, Director Executivo da Future Proof Building que deixou a plateia curiosa em termos da implementação da tecnologia de informação e segurança no mundo empresarial; também contamos com a história da carreira de sucesso do Daúdo Vali, Director Geral da DHL um jovem que sonha com um moçambique melhor e luta a cada dia para que isso aconteça pois tivemos vários convidados na plateia que admiram a jornada de quem trouxe a AIESEC para moçambique dando assim oportunidades a vários jovens. Dentre as várias partilhas, ficou a mensagem "Se falha o plano A lembre-se que o alfabeto não tem apenas a letra A mas sim ainda tem mais 25 letras", Daúdo Vali.

Não foi só de partilhas de histórias e experiências sobre Tecnologias de Informação, Empreendedorismo e Liderança, que o evento foi brindado mas também com o espaço de exposição de produtos e serviços onde tivemos lá pequenas, médias e grandes empresas a exporem seu potencial.

Esse foi apenas o início de uma longa jornada de sucesso para o sector empresarial beirense pois o BEIRA CONNECT veio para ficar e criar oportunidades de negócios. Porque, esta é uma iniciativa que será promovida anualmente e que se pretende posicionar como o Maior Fórum de Negócios da cidade da Beira.

Por: **Equipe Beira Connect**



19.900,00 MT/ U



30%

DESCONTO PARA
PARCEIROS E
PATROCINADORES
DO BEIRA CONNECT

FORMAÇÃO EM SECRETARIADO

Ao final do curso, os participantes serão capazes de:

- Ver a importância das tomadas de decisão
- Saber administrar o tempo
- Saber se comportar correctamente em situações comerciais e sociais
- Descrever como interagir e se comunicar efectivamente com diferentes tipos de pessoas
- Demonstrar conduta pessoal e profissional apropriada
- Aplicar etiqueta de comunicação adequada

Destinatários

Secretárias (os), oficiais de pessoal, profissionais de relações públicas, organizadores de eventos, assistentes pessoais, recepcionistas, funcionários do sector hoteleiro e todos aqueles cuja posição requer negociação e interacção com pessoas importantes, tanto no sector público quanto no sector privado.

Saiba mais: (+258) 827528795 | @: info@beiraconnect.com



Clique - Informática e Segurança Eletrónica



A clique é uma provedora de serviços de tecnologias de informação que se dedica nas Soluções no ramo de TICs para PME's e Privados. Com uma equipe jovem, dinâmica e versátil, os nossos profissionais estão treinados para atender aos clientes e as suas necessidades com qualidade e eficiência.. Simplifique e optimize seu negócio com a [Clique](#). Visite-nos!

Rua General Machado nº19, Beira. | info@clique.co.mz | +258 825 404 601

Escola Primária Palmo e Meio



Escola Privada, criada a 05 de Setembro de 2012 que opera na área de ensino pré-escolar (3 - 5 anos) e Primário (1a - 5a classe). [Escola Primária Palmo e Meio](#) se preocupa em transmitir aos seus educando conceitos, hábitos e atitudes de forma simples e prática, a fim de integrar estes novos cidadãos aos valores reais da sociedade, propiciando a eles as condições necessárias ao desenvolvimento cognitivo, afectivo, físico e social. Invista hoje na educação do seu filho com a Palmo e Meio.

Rua Capitão Pais Ramos Nr. 1530., Bairro do Esturro, Cidade da Beira | 23 320 469 | 825982480

EMPREENDEDOR DO MÊS NA CIDADE DA BEIRA



Cell: +258 827528795 | Info@beiraconnect.com | www.bconnect.co.mz

MITO ARMANDO CARVALHO

Na nossa rubrica “empreendedor do mês” conversamos com o jovem empreendedor **Mito Armando Carvalho**. Um empreendedor que reside na cidade da Beira e que atua na área dos negócios. Nesta entrevista Mito Armando Carvalho fala da sua motivação para abraçar o empreendedorismo e também dos desafios do empreendedorismo na cidade da Beira. Leia a entrevista abaixo para saber mais!

BC: Quem é o Mito Armando Carvalho e o que faz?

R: Mito Armando Carvalho é um jovem empreendedor, jurista de profissão, actualmente a cursar o mestrado em direito fiscal e aduaneiro e diretor da empresa Shamah Multi Service, Lda. Presto serviços em contabilidade e recursos humanos a mais de 5 anos e já tive o privilégio de trabalhar com mais de 100 empresas em diversas áreas a nível da cidade da Beira.

BC: O que motivou o Mito a ser empreendedor?

R: Desde de cedo quis ser independente, sendo que até 2012 encontrava-me empregado em uma empresa local na qual tive que rescindir o contrato porque via-me impedido de crescer na carreira, visto que trabalhava apenas sobre orientações e instruções dos superiores hierárquicos, o que dificultava a elaboração de novas metodologias para implantação dos serviços. Então, optei por seguir uma jornada empreendedora porque sentia que podia dar mais e fazer mais para solucionar problemas que muitos empreendedores e empresários enfrentam com a burocracia nas finanças e muito mais.

BC: Teve o apoio da sua família quando optou por ser empreendedor?

R: Foi um pouco difícil no princípio porque encontrava-me a fazer a faculdade e tinha mensalidades por pagar, mas foi um desafio que optei por enfrentar, e a minha família no início não viu essa opção como a melhor, mas sempre me apoio e hoje não arrependem-se de o ter feito pelos resultados positivos que eles têm notado na minha vida pessoal e profissional como empreendedor.

BC: Fale-nos da sua empresa. Como é que se chama? Em que área é que opera? E o que faz?

R: A Shamah Multi Service, Lda é uma empresa moçambicana virada para as necessidades actuais do mercado, com principal foco para os serviços de recursos humanos (contratação de estrangeiros), serviços migratórios, responder nota de culpa, e também temos a área de contabilidade para empresas de regime organizado e de regime simplificado.



BC: Como é que consegue adquirir clientes?

R: Bom, a Shamah é o que é hoje pelo facto da boa conduta, ou seja, as pessoas confiam na Shamah porque mostramos sempre ser pessoas íntegras, de boa conduta e comunicativas. Esses são os nossos pilares para conseguir adquirir novos clientes e fidelizar os antigos.

Por exemplo, agora estamos a trabalhar com 5 empresas da cidade de Maputo e elas chegaram até a Shamah por recomendação de clientes que garantiram que a Shamah é uma empresa credível. Então podemos notar que estamos a trabalhar e a satisfazer as necessidades dos nossos clientes.

BC: Como encara a concorrência?

R: A concorrência atualmente é notória porque temos muitos colaboradores a optarem por criar suas próprias empresas com a mesma visão das empresas que os empregavam, e estes tornam-se nos principais concorrentes da Shamah. Mas nem por isso nós deixamos de trabalhar, porque a cada dia procuramos inovar os serviços que oferecemos em diferentes vertentes.

BC: Vale a pena empreender na cidade da Beira? Porquê?

R: Sim vale a pena. Bom, Beira é uma zona de oportunidade porque trata-se de uma cidade que nos favorece por ser uma zona portuária onde há várias empresas e pessoas de outros países a escoarem a sua mercadoria através do porto da Beira, cujo sistema jurídico é diferente, como é o caso de Zimbabwe, Malawi, Zâmbia, entre outros, e que a sua mercadoria parte do nosso porto. Sendo sistemas jurídicos diferentes, as empresas optam por delegar empresas moçambicanas para efectuar os trâmites das suas mercadorias, e essa é a oportunidade que temos para empreender.

BC: Quais são os planos que tem para sua empresa?

R: Um dos grandes focos que tenho para o futuro da Shamah é prestar serviço de agenciamento de carga em trânsito e por isso estou a fazer o mestrado em direito fiscal e aduaneiro para perceber melhor como funciona e para estar devidamente preparado para prestar esse serviço.

BC: Para si, qual é a chave do sucesso?

R: Humildade e simplicidade!

BC: Que conselhos deixa para os jovens que pretendem engrenar no empreendedorismo?

R: Muita coragem e que sempre vale a pena seguir os nossos sonhos porque sem sonhar o homem não existe. Por fim, gostaria que o Beira Connect expandisse mais essa oportunidade para os empreendedores na cidade da Beira, porque são muitos que têm tido resultados positivos na sua jornada mas continuam ocultos por falta de oportunidades como essa.

Assim foi a nossa entrevista com o nosso empreendedor do mês Mito Carvalho, desejamos sucessos na sua longa jornada empreendedora.





**CONHEÇA UM MUNDO ONDE
A TECNOLOGIA ADICIONA
VALORES E RENDIMENTOS À
SUA EMPRESA.**



Pensando na melhoria do ecossistema empresarial, a Scripting Academy traz para as empresas várias soluções em diferentes níveis



FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Adira já aos cursos da Scripting Academy que oferecem planos curriculares específicos para cada área com recurso à tecnologia. Os cursos da Scripting Academy englobam várias áreas como Administração, Gestão, Finanças, Tecnologias de Informação e Arquitectura.



CAPACITAÇÃO DE QUADROS

Melhore as equipas técnicas de TI da sua empresa, através do do programa de capacitação profissional e de desenvolvimento de carreiras no sector de Tecnologias de Informação, que a scripting oferece em parceria com a CISCO.



DESENVOLVIMENTO

A Scripting Academy tem um Centro de Desenvolvimento Tecnológico que traz para si soluções à medida da sua empresa desde Criação de Logotipos, Imagens Empresariais, identidade corporativa, Criação de páginas profissionais nas redes sociais, Desenvolvimento de páginas web e Desenvolvimento de sistemas (Desktop, Web, Mobile).



SOFTWARE DE GESTÃO

A Scripting Academy é também parceira da PHC – Software de gestão de empresas que inclui vários recursos de gestão para melhorar o desempenho das empresas disponibilizando vários módulos como Contabilidade, Gestão, Logística, Recursos Humanos, Tesouraria e muito mais, de acordo com as necessidades das empresas.

PENSOU EM TECNOLOGIA? ENCONTRE A SOLUÇÃO À MEDIDA DA SUA EMPRESA NA SCRIPTING ACADEMY.

Entre em contacto conosco



+258 84 577 2632
+288 82 815 9408



devz@scriptingacademy.ac.mz



Baixa, Chaimite 1304, Prédio AIDEN
(Ao lado da antiga Mi lus)



www.scriptingacademy.ac.mz



www.scriptingacademy.ac.mz

FELUJA- Tecnologias de informação

eCertificado



sdf.feluja.com

FELUJA é uma empresa de direito Moçambicano, constituída em 2015, após dois anos de estudo e observação exaustiva da realidade em concordância com o comportamento dos dados estatísticos, vocacionada em consultoria, acessória, programação informática, prestação de serviços e aluguer de equipamentos. Encontre-nos em: www.feluja.co.mz.

Rua do Condestável, 1800. Beira | 84 285 5943 | info@feluja.com

Mars Moz Freight and Forward, Lda



MARS MOZ FREIGHT AND FORWARD, LDA

Mars Moz Freight and Forward. Lda é uma empresa de frete (exportação e importação) com sede na cidade de Beira, Moçambique, que oferece um serviço completo de manuseio de carga, armazenagem, limpeza e entrega no comércio internacional a partir dos portos de Maputo, Beira, Quelimane e Nacala para os destinos do interior, tais como como Malawi, Zâmbia, Zimbábue, Botswana e República Democrática do Congo, e vice-versa, e também a agência de carga doméstica. Visite-nos: www.marsmoz.com

Av. Samora Machel, Beira | (+258) 848843729 | 826601863 | info@marsmoz.com



SUPER MENTORES

Cidade da Beira é contemplada com o lançamento do programa Super Mentores

Quando muitos dos jovens na cidade da Beira clamavam por oportunidades e financiadores para os seus projetos de negócios, eis que surge o programa Super Mentores, com o objectivo de contribuir para o desenvolvimento do empreendedorismo em Moçambique através da criação de micro e pequenas empresas, garantindo a orientação e aconselhamento aos micro e pequenos empresários para que possam crescer profissionalmente, melhorando a sua qualidade de vida e assegurando o desenvolvimento económico do país. O programa foi concebido pela CDBrand em parceria com o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) e ADANSONIA Group, cujo lançamento na cidade da Beira teve lugar na sala de conferências do edifício da mCel, onde contou com a participação de muitos jovens universitários, empreendedores e oradores como Eng. Felisberto Botão, Celso Tembe, Lino Eustáquio e Leandro Brandão, sob moderação do conceituado apresentador Celso Domingos.



Com esse programa os jovens da cidade da Beira e de Moçambique em geral vêm uma luz verde no fundo do túnel para realizarem seus sonhos e tirarem do papel as suas ideias para implementar no mercado nacional por meio desta iniciativa que é de grande valor para a economia nacional e o nosso empreendedorismo, visto que o programa vem para responder às necessidades do mercado no âmbito do acesso às oportunidades de desenvolvimento de negócios das micro, pequenas e médias empresas (MPME) através de iniciativas de formação, assistência técnica, financiamento e ligações empresariais para os seus beneficiários.

D'Franco - Marketing e Serviços

Experimente as nossas soluções no mundo digital!



MARKETING DIGITAL

Uma agência moçambicana, com mais de 2 anos de experiência no mundo digital, que conta com uma equipe de profissionais jovens, porém muito talentosos e criativos que estão sempre ansiosos para desenvolver as melhores soluções em Marketing Digital (**Google AdWords e Analytics**, **SEO**, **Facebook Ads**, **Design Digital**, **Construção e Gestão de Marca**, **Identidade Visual Digital**, **Criação de conteúdo**), **Branding**, **Mídia Sociais**, **BulkSMS**, **Concepção de websites**, **Criação de vídeos corporativos**.. **Saiba mais!**

Endereço: Av. Samora Machel, Beira, Moçambique
Telefone: +258 82 75 28 795, 846871493
Email: Agencia@dfrancomz.com
Website: www.dfrancomz.com

A portrait of Jorge Fernandes, President of the ACB, wearing a dark suit, light blue shirt, and red tie. He is looking to the right. The background is light grey with three large orange geometric shapes in the top right corner.

Destaque

FAZENDO NEGÓCIOS NA CIDADE DA BEIRA

Com o Presidente da ACB - Jorge Fernandes

O mercado actual está cada vez mais competitivo. Nos dias de hoje, prestar um serviço de excelência e garantir o cumprimento das necessidades dos utentes torna-se uma necessidade estratégica de qualquer ecossistema empresarial que queira ajudar no crescimento da economia local.

Ao longo dos últimos anos têm-se assistido a uma constante preocupação em torno dos serviços prestados pelas entidades empresariais, associações e empreendedores do sector empresarial um pouco por todo o nosso país; tendo a avaliação de desempenho um papel preponderante para o alcance da eficiência e eficácia nos processos empresariais, e no ecossistema empresarial local e nacional.

Entretanto, para uma breve análise do sector empresarial local na cidade da Beira, o Beira Connect teve a honra de conversar com o conceituado e renomado empresário Jorge Augusto Fernandes, mais acarinhado por Jorge Fernandes no sector empresarial, onde actua a mais de 30 anos. Sendo que actualmente desempenha as funções de presidente da Associação Comercial da Beira (ACB) desde Agosto de 2017, e de empresário na área de serviços onde pelas circunstâncias e um “empurrão” da vida, viu-se em tal posição.

“Muitas vezes, estudamos com a intenção de nos tornarmos empregados, noutras vezes funcionários; raramente estudamos com a intenção de nos tornarmos empresários, porque a função de empresário não é uma profissão que se aprende no banco da escola, mas sim um conjunto de momentos favoráveis que nos obrigam, nos auxiliam, ou ainda nos incentivam a tomar a atitude de entrar para o mundo dos negócios; pois a vida as vezes surpreende-nos!” Afirmou!

Bom, sabemos que a chave do crescimento do ecossistema empresarial na cidade da Beira pode estar na flexibilidade e adaptabilidade dos agentes e organizações. Seja para operações do sector público, cuja actividade é prestação do serviço público, seja para organizações privadas com fins lucrativos, ou mesmo para organizações sem fins lucrativos impulsionadas pelo compromisso com uma causa em particular.

Segundo o presidente da ACB, “sempre que falamos do ecossistema empresarial local temos de levar em consideração vários factores, e isto começa por analisar a característica que a cidade da Beira tem. Ora, a nossa cidade vive 80% da sua força de serviços e o resto são complementares (comércio e indústria). Mas os serviços é que dão um suporte grande na medida em que a Beira está privilegiada por estar situada na plataforma giratória que alimenta não só a zona centro e norte mas também os países do interland (Malawi, Zâmbia, Zimbabwe, Botswana). Então temos de começar a ver a Beira nesse sentido, tendo em conta o facto de que o porto é o coração e o pulsar que dá sustentabilidade a outros conjuntos de serviços que surgem a volta dele, e isso faz da cidade da Beira uma cidade de serviços.

Analizando outros factores, a Beira é uma cidade industrial com um parque comercial dividido em vários fragmentos e especialidades como os pequenos serviços (farmácias, lojas de produtos alimentares, talhos, sapatarias), e com tais pequenos serviços, todas aquelas regras de negócios que fazem parte desse mundo empresarial. Por isso é uma tarefa complexa desde logo, pela diversidade de agentes económicos com importância para a análise, e pela dificuldade de conjugação de interesses.

Para além destes factores, temos as dificuldades que os empresários enfrentam no seio desse ecossistema, dentro do qual tais dificuldades devem ser analisadas profundamente, pois os empresários não apareceram por si só, apareceram por uma causa, uns mais velhos e outros mais novos, e os tempos foram dando mais oportunidades a uns e menos a outros. Todavia, as oportunidades foram no geral favoráveis porque hoje toda gente que tem uma empresa, tem-na porque o negócio é rentável e dá para pagar os custos de operação e ainda sobrar “algum” como lucro para mais investimentos. Por outro lado, se analisarmos a questão das dificuldades, notaremos que em qualquer processo tudo é difícil, ou seja, não encontramos um processo que possamos dizer que é linear e que é fácil de fazer, porque o negócio de facto não é fácil de fazer. Há ainda no negócio uma particularidade, não se pode contar com a sorte, porque o fator sorte no negócio não é preponderante, o negócio é sim fruto de vários factores de orientação que ditam o sucesso ou o insucesso do mesmo.



Portanto, para termos uma resposta para as dificuldades na cidade da Beira, tínhamos de imprimir esforços porque encontramos em tempos diferentes do que era há 3 (três) anos. O mercado está diferente e a moeda desvalorizou-se, resultando no aumento do custo de vida e noutros desafios. Todavia, de uma maneira geral, **aqueles que cientificamente seguem a regras do negócio, defendem-se perante as dificuldades**. Por outro lado, temos acompanhado a crise que se instalou no nosso sector empresarial. Pese embora as crises provoquem dificuldades, também criam oportunidades de se fazer outras coisas diferentes. Porque isto assemelha-se a estarmos habituados a passar por uma estrada e de repente fecha-se tal estrada ou condiciona-se a passagem, em tais condições, temos de arranjar alternativas para chegar ao nosso destino. A crise chegou por vários motivos, e com ela as pessoas tiveram de se reinventar, e nestas situações o empresário tem de se reinventar igualmente, de modo que não pode continuar a fazer negócios como vinha fazendo antes da crise, porque se o fizer não alcançará os objectivos. Portanto a crise depende de como nós a vimos, se é de desgraça ou de oportunidades. Mais ainda, é em épocas de crise como esta que nenhuma empresa quer cometer erro, nenhum empresário quer cometer erro. Há empresários que são mais diligentes que outros, a uns que se informam mais que outros, e a uns que se previnem mais atempadamente que outros. Porque da previsão depende a prevenção, temos de prever o que vamos fazer no ano seguinte, muito antes do fim do ano. Se nos deparamos com vento favorável ou desfavorável, temos de adaptarmo-nos às circunstâncias e prepararmo-nos para o ano seguinte.

Felizmente, hoje há muitas ferramentas a disposição, não só aquilo que a internet nos proporciona. O mundo virtual tem informação em abundância, assim como as associações empresariais que acolhem muitos seminários, cursos de aperfeiçoamento e técnicas de melhoramento. Por isso temos de estar atentos a mudanças e a oportunidades, e esse factor é um dos factores que realmente deve-se ter em causa. Existem 3 habilidades necessárias para termos um ecossistema empresarial bem-sucedido na cidade da Beira, a considerar: Primeiro, há uma condição básica que deve existir para que as coisas fluam, falo da facilitação que o governo tem de criar, as facilidades que o governo tem de dar como regulador das leis, para que as coisas fluam. Segundo, tem de haver um conjunto de condições harmoniosas para que o negócio possa fluir, refiro-me à energia, a água, as vias de acesso (porque normalmente o desenvolvimento mede-se pelos quilómetros de estradas pavimentadas ou pela quantidade de cimento vendido), e quando se vende cimento constrói-se, e ao se construir, uma série de pressupostos de agregados que desenvolvem. O terceiro ponto é um conjunto de condições de crescimento empresarial, e isto é dado através das associações, porque se os empresários não discutirem estratégias de desenvolvimento juntos, será muito difícil subir ao topo, porque duas ou três cabeças pensam melhor do que uma, e é justamente este, o espírito que deve existir. Deste modo estarão criadas as condições para que os negócios possam fluir, e um mercado saudável para receber investimentos



de grandes envergaduras seja estabelecido! Porque se repararmos, a província de Sofala é a província que tem maior número de empresas de transportes, isto fruto de todo um conjunto de condições que o porto da Beira oferece, a partir das quais as pessoas são atraídas para o ramo dos transportes, o que resultou na constituição de muitas empresas ligadas a este ramo. Tomando-se por exemplo, há uns anos tínhamos crise de cimento, o mercado não tinha cimento para responder a demanda, o nível de construção era tão alto e a velocidade do crescimento era tão grande que o preço do cimento disparou e as empresas chegaram a ponto de registar rotura, contudo, foi uma fase, e passou. Assim sucessivamente, podemos olhar para a questão da banca por exemplo, queixamo-nos da questão dos juros que são altíssimos e é um facto, os juros praticados pela banca sufocam-nos, é inviável para um negociante ou empresário ir buscar dinheiro ao banco para financiamento! Porque ou arranja um artigo de rotação (compra e venda) muito rápido, e que lhe dê margem suficiente para cobrir a taxa de juros, ou terá cometido suicídio.

É por questões como estas que a ACB tem feito muita coisa no mercado local, provincial e regional, não só na formação, mas também no fortalecimento das associações, e ao fortalecer as associações fortalece aos empresários. Na organização, principalmente do sector informal, existem trabalhos muito interessantes, e com matéria suficiente para que se alargue a base tributária. Portanto isso já está tudo feito, mas e o futuro? Bom o futuro a Deus pertence. Todavia, temos sempre em perspetiva aquilo que desenvolvemos, nesta altura a ACB está na área da formação profissional, com uma plataforma muito interessante a responder aos desafios que o país têm na área, e com inclusão de várias entidades como universidades, escolas técnicas, e escolas de formação. Portanto, é um fórum que foi criado com mais de 40 entidades, que se está a projectar para aquilo que são os desafios do futuro, o que é uma mais-valia. Para além de que a ACB também acabou de criar uma agência de emprego, isto para aliar o útil ao agradável, não só a formação profissional como a colocação, pois temos noção plena das dificuldades que os jovens têm em arranjar trabalho. Assim, a ideia é aperfeiçoarmos os nossos métodos no papel que a ACB tem no contexto do ecossistema empresarial local, razão pela qual estamos a desenvolver as plataformas mencionadas. Ao ritmo em que as coisas estão a acontecer e pela forma como se estão a organizar, também julgo que daqui a 10 anos a Beira estará num patamar muito melhor do que está agora, porque temos uma série de coisas na carteira a acontecer, falo da pesquisa do gás aqui no banco de Sofala, no Búzi, que é uma realidade, falo de todo um potencial que existe na

na província, não só nos recursos mineiros, como também nos recursos agrícolas e faunísticos. Portanto há uma série de factores, incluindo o turismo visto que somos privilegiados nesta província por termos o parque nacional da Gorongosa. Com todos estes factores, julgo que haverá mais agressividade a fim de que se possa atingir outros níveis de desenvolvimentos ano a ano. Também temos a nova onda de jovens empreendedores que vem surgindo no mercado com novas abordagens para o sector empresarial que é de louvar, porque é disso que o país precisa, de jovens com coragem e não aventureiros, porque quando os jovens são corajosos e organizam-se, de certeza que têm futuro. Este movimento que está a acontecer é extremamente interessante porque hoje vemos jovens organizados que atuam em várias áreas, principalmente nas tecnologias de informação que são áreas que estão em franco desenvolvimento; mas também incentivá-los que aventurem em outras áreas, porquê não juntarem-se para montar uma padaria? Isto é um exemplo, o negócio do pão é bom, toda gente come pão todos os dias. Então, as vezes a questão é que os jovens vivam um pouco mais juntos de quem já tem mais experiência, e o que eu recomendo é que fiquem atentos a aquilo que normalmente as associações põem na imprensa, quando ouvirem que há uma conferência sobre um determinado tema empresarial é melhor participarem porque normalmente quem vem falar são indivíduos que tem experiência e já passaram por dificuldades; é essa a experiência que deve ser transmitida aos jovens porque ao fim de tudo são os sucessores daquilo que está a acontecer agora no nosso mercado.

Por fim, devemos saber que o foco hoje é a juventude, porque agora os jovens é que devem ser ousados, tendo ousadia tem iniciativas, tendo iniciativas vão ter reverses mas também depois vão ter proveitos, mais um ano, dois, três, quatro, e se estabilizam; e em cinco anos já são empresários, podem não ser ricos porque riqueza não cai do céu e volto a dizer não contem com a sorte. A sorte vamos deixa-la para que não nos caia um raio á cabeça ou então quando jogamos totobola ou lotaria, no mundo dos negócios vamos trabalhar.

Assim foi a nossa conversa com o empresário e atual presidente da ACB - Jorge Fernandes, sobre a análise do ecossistema empresarial na cidade da Beira, num momento em que são notáveis altos e baixos no mundo de negócios, que põem em causa a viabilidade dos mesmos face a crise que nos assola. Foi interessante perceber até que ponto uma dada entidade é mais, ou menos eficiente, e como estas entidades podem melhorar o seu desempenho. A análise incidiu sobre o ecossistema empresarial na cidade da Beira.



Deste modo, verifica-se que as empresas pretendem cada vez mais alcançar melhores desempenhos mesmo sem disporem de condições viáveis para implementar todas as suas ideias de negócio. Por isso, existe a necessidade de agilizar e melhorar a burocracia e aspectos concernentes a lei, facilitações, etc. no ecossistema empresarial local.

Por: **Equipe Beira Connect**



17.800,00 MT/ U

30%

DESCONTO PARA
PARCEIROS E
PATROCINADORES
DO BEIRA CONNECT

FORMAÇÃO EM PROTOCOLO E ETIQUETA

Ao final do curso, os participantes serão capazes de:

- Explicar como se comportar correctamente em situações comerciais e sociais
- Descrever como interagir e se comunicar efectivamente com diferentes tipos de convidados
- Demonstrar conduta pessoal e profissional apropriada
- Planear visitas VIP e ocasiões formais enquanto executa o papel de anfitrião ideal.
- Aplicar etiqueta de comunicação adequada
- Implementar diferentes variações no protocolo e na etiqueta de diferentes culturas, nações e regiões

Destinatários

Oficiais de pessoal, profissionais de relações públicas, organizadores de eventos, assistentes pessoais, funcionários do setor hoteleiro e todos aqueles cuja posição requer negociação e interação com pessoas importantes, tanto no setor público quanto no sector privado.

Saiba mais: (+258) 827528795 | @: info@beiraconnect.com





Hub Link a receita que faltava no mundo do empreendedorismo e startups na cidade da Beira

Nos dias de hoje o "Empreendedorismo e Networking" tornaram-se umas das palavras mais usadas no mundo e em Moçambique, especialmente entre os jovens, pois, as universidades, o Governo, e entre outras entidades vem fomentando o empreendedorismo como a saída face a falta de emprego na sociedade Moçambicana e o Networking como a nova moeda do mercado.

Na província de Sofala em particular na cidade da Beira vem surtindo efeito, pois, temos notado a crescente onda de empreendedores e startups que nascem a cada dia no mercado do chiveve e arredores.

Foi olhando para esse crescimento que surgiu o Hub Link, criada pelo Beira Hub em parceria com a AIESEC e vários empreendedores residentes na Beira. Uma iniciativa sem fins lucrativos que pretende orientar potenciais empreendedores e Startups em aspectos técnicos para evolução do seu negócio, através de um roteiro de capacitação e orientação Pró-bono, e para fazer parte de uma rede de empreendedores nacionais.

O Hub Link teve o seu lançamento no passado dia 12 de Agosto de 2017, no anfiteatro dos Campos da universidade Zambeze, Bairro do Matacuane - Cidade da Beira. Um evento digno de empreendedores e jovens com vontade de aprender e empreender. Pois, além de contar com mais de 100 participantes, o evento também contou com palestrantes com uma experiência e visão ampla para o mundo dos negócios como o Engenheiro **Felisberto Botão** cujo sua história motiva vários jovens que almejam alcançar um espaço no mercado nacional, a **Silvina Viage** que deu uma lição plausível sobre a gestão financeira e o

Bernardo Magira que de uma forma simples deixou os participantes em alta reflexão sobre quais caminhos seguir para o sucesso.

Acreditamos que um projecto como Hub Link que é aberto e receptivo a todos jovens da cidade da Beira que pretendam estruturar uma ideia de negócio, com vista a sua implementação ou que queiram conhecer, participar da rede de empreendedores e Startups a nível nacional e internacional, deve ser mantido por gerações e gerações porque são dessas iniciativas que precisamos para melhorarmos a economia local aumentando o número de pequenas empresas legalizadas que tenham noção do seu negócio e mercado.

Fica a dica para os empreendedores, Startups e Freelancers na cidade da Beira é simples “junte-se ao Hub Link” porque a partir dele podes mudar a sua história ou a sua jornada empreendedora.

Por: **Equipe Beira Connect**



O FOGAREIRO



Organizamos Seminários,
Festas de Aniversários
Infantis e Adultas

Breakfast
Pratos dos dia
À La Carte
Petiscos
Sandwiches diversas
Sumos naturais
Cocktails

E todo de Tipo de bebidas

📍 Leg Catering - Rua Capitão José Marques nº 132 R/C - Chaimite

📞 (+258) 84 2053846 (+258) 82 7915692 (+258) 865710325

✉ e.guita@2mais1.co.mz 🚚 Serviço de Delivery

AS 5 COMPETÊNCIAS DE QUEM É INOVADOR, SEGUNDO O MIT

Artigo de opinião

Há cinco anos, os pesquisadores Hal Gregersen, Jeff Dyer e Clayton Christensen publicaram *The Innovator's DNA - Mastering the Five Skills of Disruptive Innovators* ("O DNA do Inovador: Dominando as cinco habilidades dos inovadores disruptivos - traduzido).



*"Você tem pouco
poder sobre o
que não
é seu."*

- Provérbio

Zimbabweano

Em pesquisas para o livro, eles entrevistaram mais de 100 inventores de produtos e serviços revolucionários, e concluíram que a inovação é composta por cinco componentes principais. Gregersen, que actualmente ministra um curso no MIT inspirado em seu livro, falou ao Business Insider sobre tais habilidades. Veja a seguir quais elas são, e como desenvolvê-las:

Associar

Associar refere-se à capacidade de conectar ideias aparentemente incongruentes. Larry Page, co-fundador do Google, por exemplo, conceptualizou a ferramenta de busca a partir da informação de que jornais académicos avaliavam pesquisadores de acordo com o número de citações que eles recebiam. Associar e questionar são as únicas duas habilidades da lista que todos os grandes inovadores compartilham, segundo Gregersen. Para treinar essa habilidade, uma sugestão é acessar a um artigo aleatório no Wikipedia e tentar pensar como aquela informação pode se relacionar a um problema de sua empresa por exemplo.

Questionar

De acordo com Gregersen, os inovadores entrevistados não faziam apenas perguntas, mas perguntas desafiadoras que provocavam o "status quo" (uma expressão do latim que significa "estado atual", relacionada ao estado dos fatos, das situações e das coisas, independentemente do momento). Uma forma de desenvolver essa competência é impor restrições fictícias à sua forma de agir e pensar, por exemplo, "se nós fôssemos legalmente proibidos de vender para nossos clientes atuais, como ganharíamos dinheiro no ano que vem?".

Observar

Observar significa examinar o comportamento quotidiano das pessoas em diversas situações. Ao fazer isso, torna-se possível perceber como os indivíduos contornam seus problemas do dia-a-dia, ou mesmo entender melhor os problemas que outras pessoas enfrentam. Essa informação pode ser essencial. Segundo Gregersen, não é essencial que os inovadores possuam essa habilidade, ou as outras duas seguintes, uma vez que, frequentemente, eles trabalham com outras pessoas que já as têm.

Experimentar

A ideia por trás de experimentar é envolver-se em diversas experiências de aprendizado que não estão diretamente conectadas com o problema no qual você está trabalhando. Isso pode ser exercitado viajando para um país diferente, ou fazendo um curso sobre um assunto fora de sua área. Às vezes, a única resposta para a pergunta "E se...?" é experimentar, dizem os pesquisadores no livro.

Networking

Para muitos profissionais, o networking é apenas uma maneira de estabelecer uma rede de contactos, conhecer alguém que possui os recursos desejados ou encontrar alguém disposto a comprar seus serviços. Os inovadores, porém, vêem o networking como uma forma de conhecer pessoas com ideias e perspectivas diferentes.

Uma maneira de mudar sua perspectiva com relação ao networking é comparecer a cada ano, a pelo menos duas conferências: uma relacionada à sua área, e outra sem relação. Ao conversar com as pessoas que trabalham com problemas diferentes, talvez você encontre as soluções para os seus.

Não fique parado e pratique o seu lado inovador, nós precisamos, África precisa e Moçambique merece ter inovadores distintos.

Por: **David Franco**



Um jovem com potencial e visão estratégica no negócio ou seja um empreendedor em série, sonhador e cheio de garra para vencer desafios. Um construtor de oportunidades (empregos) através do foco em solucionar os problemas da sociedade. Criativo e sempre com vontade de fazer diferente, empenhado e sem medo de arrisca.



Internet em fibra para sua casa



INTERNET EM FIBRA PARA SUA CASA
TEMOS PACOTES PARA TODOS OS GOSTOS E NECESSIDADES





INSTALAÇÃO GRÁTIS

FTTH é um serviço que oferece conexão à Internet de banda larga através do cabo de fibra óptica até a residência do cliente.

Através do serviço FTTH fornecemos um IP estável que é menos propenso a oscilações de sinal. Bem como, disponibilizamos um serviço de atendimento ao cliente e uma equipa técnica pronta a servir-lhe.

Velocidade da Banda

Tarifa Mensal (Incluindo IVA)

2Mbps

3.700 MT

3Mbps

5.300 MT

4Mbps

6.200 MT

5Mbps

7.900 MT

6Mbps

9.800 MT

8Mbps

12.300 MT

10Mbps

15.000 MT

12Mbps

17.550 MT

15Mbps

22.000 MT

20Mbps

29.000 MT

Para bandas superiores a 20Mbps contacte a nossa equipa.

Ganhe descontos ao efectuar o pagamento:

- 3 meses (3% de desconto)
- 6 meses (5% de desconto)
- 12 meses (10% de desconto)

▶ Para usar o YouTube Full HD, recomendamos usar 4 Mbps



INFORMAÇÕES DO VENDEDOR

Nome: _____ Telemóvel: _____



Cedar Solar

www.cedarsolar.com



SEJA PARCEIRO DO BEIRA CONNECT

O maior Fórum de Negócios da cidade da Beira.

Beira Connect é um projecto que tem como principal objectivo potenciar o ecossistema empresarial e o networking na cidade da Beira.

Pretende-se criar oportunidades para as Pequenas e Médias Empresas, Empreendedores e líderes de associações de poderem interagir e identificar parcerias ou possibilidade de negócios entre os mesmos.

SEJA PARCEIRO DO BEIRA CONNECT

A organização do evento por acreditar que a vossa instituição pode acrescentar um contributo importante para a realização e sucesso do mesmo.
Seguem abaixo os pacotes de parceria do evento:



15,000.00MT

- Divulgação da empresa como parceiro no material de publicidade.
- Espaço para exposição de produtos e serviços.
- Publicidade na revista negócios do Chiveve

\$250



25,000.00MT

- Publicidade da empresa nas redes sociais e no material de distribuição aos participantes
- Espaço para exposição de produtos e serviços/
- 15' min de apresentação dos serviços da empresa.
- Publicidade na revista negócios do Chiveve

\$420



50.000.00MT

- Divulgação da marca no Spot Publicitário (Televisão, Redes Sociais e Rádio)
- Colocação de Publicidade estática no local do evento
- Apresentação até 15min de produtos e serviços da empresa.
- Acesso a informação relevante sobre as empresas e relatório
- Espaço para exposição.
- Artigo na revista negócios do Chiveve

\$850

Contacte-nos:

T: (+258) 827528795

Email: Info@beiraconnect.com

Site: www.bconnect.co.mz

CONTACTOS ÚTEIS

(CIDADE DA BEIRA)

Empresas e Serviços

Escolas

ESCOLA PRIMÁRIA PALMO E MEIO

Rua Capitão Pais Ramos Nr. 1530
Bairro do Esturro, Cidade da Beira
Info@escolapalmoemeio.co.mz
23 320 469 | 825982480

Exportação e Importação

MARS MOZ FREIGHT AND FORWARD, LDA

Av. Samora Machel, 1o Andar, 204
Bairro do Esturro, Cidade da Beira
Info@marsmoz.com
+258 848843729 | 826601863

CENTRO DE DESPACHOS ADUANEIRO, LDA

Rua Dos Açores. Nr. 175,
Maquinino, Cidade da Beira
Cda.beira@gmail.com
23323412 | 820014718

Hotéis

HOTEL VIP INN BEIRA

Rua Luís Inácio. Nr. 172
Baixa Chaimite, Cidade da Beira
Hotelbeira@viphotels.com
23340100 | 823054753
Fax: 23322002
www.viphotels.com

TIVOLI BEIRA HOTELARIA SERVIÇOS, LDA

Av. Do Bagamoio. Nr. 363
Cidade da Beira
Tivolibeira@tdhotels.com
23320300 | 825099640
Fax: +25823320301
www.tdhotels.com

HOTEL BAÍA, LDA

Rua Luís início, Nr. 145
Baixa, Cidade da Beira
Hotelbaireservas@gmail.com
23320701/2 | 844562838
Fax: 23320702
www.hotelbaia.co.mz

Restaurante

TAKE AWAY 2+1 E RESTAURANTE

Rua 7. Nr. 100
Maquinino, Cidade da Beira
A.guita@2mais1.co.mz
23324798 | 823811070

Seguros

FIDELIDADE COMPANHIA DE SEGUROS. SA

Rua General Machado. Nr. 143
Bairro Chaimite, Cidade da Beira
Apoiaocliente@fidelidade.co.mz
21489734
Fax: 21489799
www.fidelidade.co.mz

Serviços

D'FRANCO - MARKETING & SERVIÇOS

Av. Samora Machel, 1o Andar Beira Hub
Bairro do Esturro, Cidade da Beira
Agencia@dfrancomz.com
(+258) 827528795 | 846871493
www.dfrancomz.com

FORMEX MOZAMBIQUE, LDA

Formexmoz.beira@gmail.com
23328180 | 848688301

Bancos na Beira

BANCO DE MOÇAMBIQUE

SEDE MAPUTO

FILIAL REGIONAL DA BEIRA

Caixa Postal 839

Telefax:2332 91 41

E-mail: odete.nascimento@bancomoc.mz

<http://www.bancomoc.mz>

Praça do Metical

2332 90 85 | 2332 91 35

BANC ABC

Telefax:2332 06 58

Cell: 825010919

E-mail: abcbeira@bancabc.com

Geral 10 r/c, R Machado do Santo

2332 05 55 | 2332 06 56 | 2332 06 57

BANCO INTERNACIONAL DE MOCAMBIQUE - BIM

3537,R Alves Roçadas

2335 44 98

296, r/c, R Antigos Correios

2330 11 91 | 2330 18 63 | 2330 30 70

BANCO OPORTUNIDADE

Mocambique SARL

2878, r/c,Av Bagamoyo

2332 06 45 | 2332 49 01 | 2332 52 64

BANCO TERRA

2913,Av Samora Machel

2332 73 77 | 2332 73 78 | 2332 72 86

BANCO UNICO SA

33,R D.João Mascarenhas

2332 24 89 | 2332 24 90 | 2332 24 91

BARCLAYS BANK MOCAMBIQUE SA

Av Bagamoyo

2332 30 05 | 2332 30 06 | 2332 32 58

Instituições Públicas

ADMINISTRAÇÃO MARÍTIMA DE SOFALA

LINHA VERDE: 821479784

E-MAIL: admar-sofala@tvcabo.co.mz

TELEFAX: 2332 09 82

SECRETARIA R Ten Marinha Porto

2332 01 43

GAB ADMINISTRADOR R tent Marinha Porto

2332 01 11

ADMINISTRAÇÃO NACIONAL DAS PESCAS

Estação Central CFM

2332 42 14

AEROPORTO INTERNACIONAL DA BEIRA

Caixa Postal 1213

Telefax: 2330 23 31

E-maiol: adm.dms@teledata.mz

Internet: <http://www.aeroportos.co.mz>

Cell [Despachos] 825024790

Bairro da Manga

2330 10 71 | 2330 10 72 | 2030 21 48

AUTORIDADE TRIBUTÁRIA DE MOÇAMBIQUE ALFANDEGA DA BEIRA

Telefax: 2332 32 92

Telefax: 2332 22 24

Edif CFM

2332 26 89 | 2332 26 19 | 2332 27 26

AUTORIDADE TRIBUTÁRIA DE MOÇAMBIQUE DIREÇÃO REGIONAL CENTRO

DIREÇÃO DA ARÉA FISCAL 1º BAIRRO

Telefax: 2332 39 50

R Maj Serpa Pinto

2332 28 97

BAÚ - BALCÃO DE ATENDIMENTO ÚNICO

Telefax: 2332 36 97

E-mail: bausofal@gmail.com

1502-r/c, Av Armando Tivane

2332 75 51

DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE ESTATÍSTICA BEIRA

E-mail: ine.sofala@delegacao.ine.gov.mz

11/50, R Maj Serpa Pinto

2332 95 79 | 2331 35 08

RADIO MOÇAMBIQUE

2332 25 05

DIRECÇÃO PROVINCIAL DE IDENTIFICAÇÃO CIVIL

1271, r/c, R Fernabdo V Homem

2332 33 10

91, r/c, Av Felipe S Magaia

2332 68 56

DIRECÇÃO PROVINCIAL DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

R Major Serpa Pinto.

2332 77 81 | 2332 72 82

DIRECÇÃO PROVINCIAL DE MIGRAÇÃO

Telefax: 2332 33 64

R Artur C Resende

2332 54 71

DIRECÇÃO PROVINCIAL DO PLANO E FINANÇAS

Telefax: 2332 61 07

R Maj Serpa Pinto Edif Governo

2332 61 07 | 2332 99 25 | 2332 99 24

GABINETE DO GOVERNADOR

Telefax: 2332 39 66

Cell: Relações Públicas: 823019563

Cell: Contabilidade: 820601695

Cell: Sec. Governador: 823019561

Edif Gov 2º, R D Joao Mascarellhas -Beira

2332 40 23

IPAJ - INSTITUTO DE PATROCÍNIO E ASSISTÊNCIA JURÍDICA

Telefax: 2332 01 54

E-mail: ipajsofala@gmail.gov.com

E-mail: ipaj.sofala@ipaj.gov.mz

289, r/c R Luis Inacio

2332 93 85

LAM-LINHAS AÉREAS DE MOÇAMBIQUE

2330 10 24 | 2330 31 12 | 2330 26 27

Terminal de Vendas -PBX 461, R Maj Serpa Pinto

2332 37 11 | .2332 4 42

MCNET

E-mail: info@mcnet.co.mz

<http://www.mcnet.co.mz>

Rec Portuario Pousada Cimpocaf

2332 27 42



Negócios no Chiveve

Sobre:

A revista Negócios no Chiveve é uma iniciativa do Beira Connect, que procura divulgar actividades empresariais ou seja o mundo de negócios do ecossistema empresarial local na cidade da Beira, levando informações relevantes e dicas sobre negócios na cidade da Beira além-fronteiras. Também abre espaço para mostrar o que as empresas, empreendedores e associações locais estão fazendo pela economia local na cidade da Beira.

A revista tem carácter nacional, com mais de 21.000 subscritos que serão distribuídos gratuitamente em formato digital para todos os interessados registados e em formato impresso pelo pagamento de uma taxa mensal como assinante.

Para tanto, a revista oferece conteúdo especializado, entrevistas com individualidades que fazem parte do ecossistema empresarial local e também contamos com editores que são referências no segmento.

Conselho Editorial:

David Franco

Matilde Fina

Eminalda Mondlane

Eufrásia Paulo

Webmaster e designer:

Beira Connect

Edição de imagens, fotografia e ilustração gráfica:

Beira Connect

Contacto:

T: (+258) 827528795 | 821327939 |
845263380 | 843845452

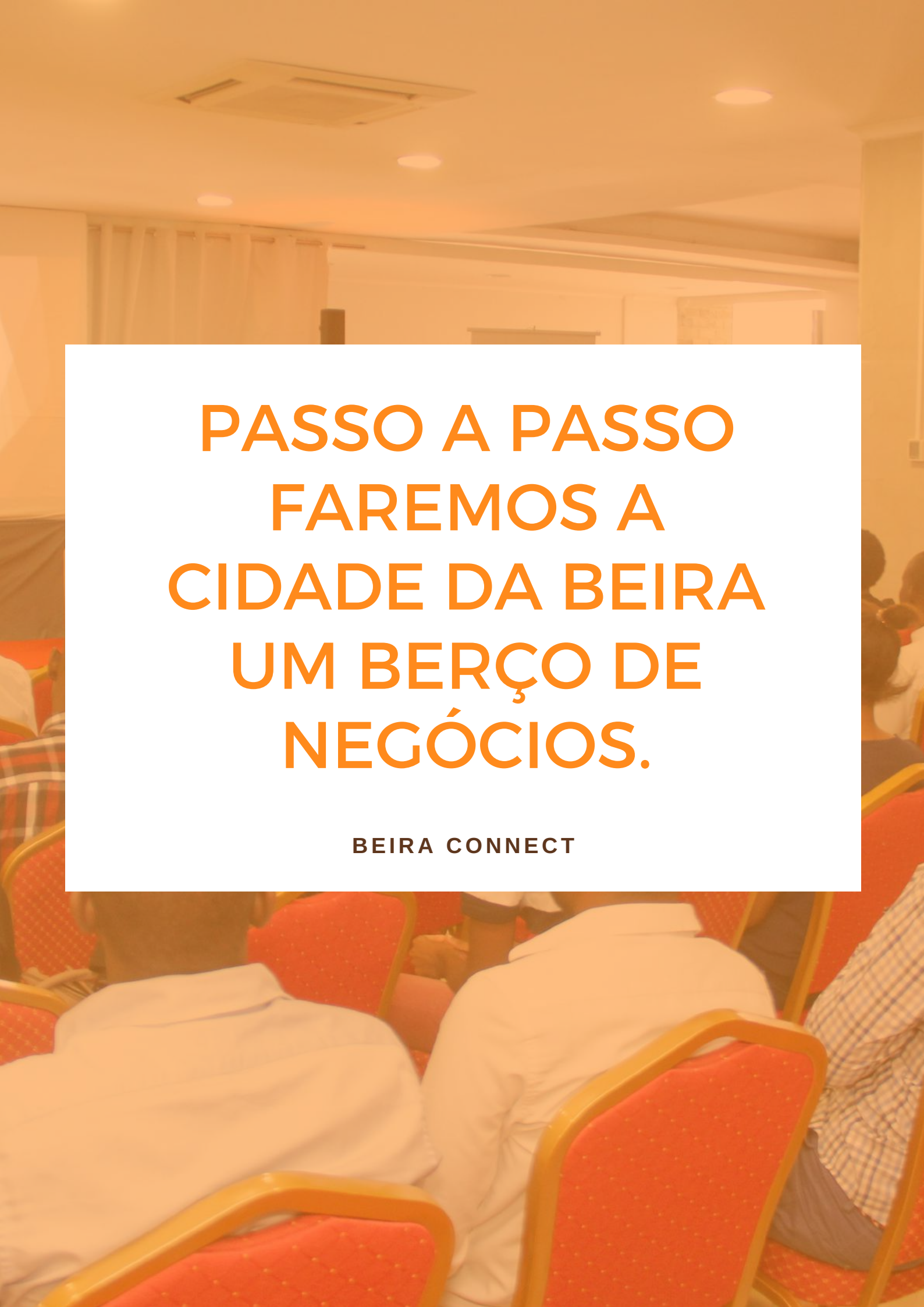
@: Info@beiraconnect.com

Site: www.bconnect.co.mz

Siga-nos:

[Facebook](#): Beira Connect

[Linkedin](#): Business Connect

The background image shows a conference room with several people seated in red upholstered chairs with gold frames. The room has a white ceiling with recessed lights and a large window with white curtains in the background. The overall lighting is warm and orange-toned.

PASSO A PASSO FAREMOS A CIDADE DA BEIRA UM BERÇO DE NEGÓCIOS.

BEIRA CONNECT