

Destaque

EMPODERAMENTO ECONÓMICO FEMININO

NA CIDADE DA BEIRA



Com Maria Pinto de Sá - Presidente da Casa do Artista

**A MULHER NA REDE
DE NEGÓCIOS:**
13 CONSELHOS PARA
SE TORNAR UMA
MULHER
EMPREENDEDORA.

REUNIÃO DE MONITORIA DA
AGENDA PROVINCIAL
ESTRATÉGICA
DO **SECTOR PRIVADO**.



DELFINA NOGUEIRA
EMPREENDEDORA
DO MÊS

IDEIALAB
REALIZA
GRADUAÇÃO DO
PRIMEIRO CICLO
DE FORMAÇÃO
DO **BUSINESS IN
A BOX** NA BEIRA.

NEGÓCIOS NO CHIVEVE

CIDADE DA BEIRA
MARÇO, 2018

CELL: +258 827528795 | INFO@BEIRACONNECT.COM | WWW.BCONNECT.CO.MZ



Beira connect
think business





O QUE TRAZ ESTA EDIÇÃO:

03/05: Primeira graduação do programa Business In a Box na cidade da Beira

07/08: O programa "ELAS NA CIDADE FM" da Rádio Cidade - Beira vem fazendo diferença na divulgação do trabalho feminino na cidade da beira.

10/11: Reunião de Monitoria da Agenda Provincial Estratégica do Sector Privado

13/17: Empreendedora do mês

19/24: Empoderamento feminino económico na cidade da Beira

26/29: A MULHER NA REDE DE NEGÓCIOS: 13 conselhos para se tornar uma mulher empreendedora.

Contactos úteis na cidade da Beira



“

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

”

Beira Connect



PRIMEIRA GRADUAÇÃO DO PROGRAMA **BUSINESS IN A BOX** NA CIDADE DA BEIRA

O mês de Março é marcado pela primeira graduação do Programa **Business in a Box** na cidade da Beira.

Na sua primeira edição, o programa foi marcado pela graduação e entrega de negócios a 5 raparigas participantes pré-seleccionadas.

No dia 08 de Março a equipe de mentoria da **ideiaLab** representada pela Adelina Nhanala, esteve em confraternização com as 5 participantes graduadas e distintos convidados no JD' Sousa Business Center, num evento que culminou com a entrega de 5 negócios inovadores a estas raparigas vulneráveis residentes na cidade da Beira.

O Business in a Box é um projecto inovador que veio contribuir para a promoção do autoemprego e para a redução da taxa de incidência do HIV/SIDA em raparigas dos 18 aos 24 anos de idade, provenientes de bairros vulneráveis da cidade da Beira e sem acesso a oportunidades de emprego.



Trata-se de uma iniciativa piloto promovida pela ideiaLab, financiada pelo PEPFAR - Plano de Emergência do Presidente dos EUA para o Alívio do SIDA, no âmbito do projecto DREAMS - Innovation Challenge, gerido pelo JSI - Research & Training Institute, Inc.

Durante o evento, as 5 raparigas empreendedoras interagiram com diversas personalidades, desde empresários, empreendedores, e sociedade civil, convidados a testemunharem aquela entrega honorável para o ecossistema empresarial local, visto que o Business in a Box tem como objectivo desenvolver modelos de negócio inovadores e implementá-los em regime de microfranquia. Para o efeito, numa primeira fase foi feita a capacitação de 50 raparigas em empreendedorismo e negócios. Para além da capacitação, as participantes seleccionadas tiveram acesso a um start-up kit, smartphones, capacitação técnica e business coaching para acompanhamento no desenvolvimento e implementação do negócio.

Até o momento, o Business in a Box desenvolveu duas microfranquias denominadas “Linda” e “Sumoca”, que foram entregues às 5 raparigas seleccionadas naquele que foi o evento que marcou o 08 de Março, dia Internacional da mulher. Após esta conquista, estas vencedoras terão nos próximos meses um grande desafio, visto que têm a partir de já como principal objectivo, mobilizar, engajar-se, e comercializar os produtos fornecidos (o start-up kit). Onde as raparigas da micro-franquia Linda cuidarão das unhas dos seus clientes e as da microfranquia Sumoca fabricarão o famoso sumo de cana em diversos sabores pelos arredores da cidade da Beira.

Assim sendo, podemos assumir que no passado mês de Março o empreendedorismo beirense ganhou um canal valioso para gerar ainda mais visibilidade às iniciativas desenvolvidas por mulheres, promover negócios e incentivar cada vez mais mulheres a colocarem suas ideias em prática. “Porque o Business in a Box **dá oportunidade a jovens mulheres de sonharem com um futuro melhor, acreditamos poder elevar conceitos de negócios de rua, gerar empregos condignos e melhorar a qualidade de vida da comunidade através de um apoio personalizado**”. Disse **Sara Fakir, Executive Catalyst da ideiaLab**.

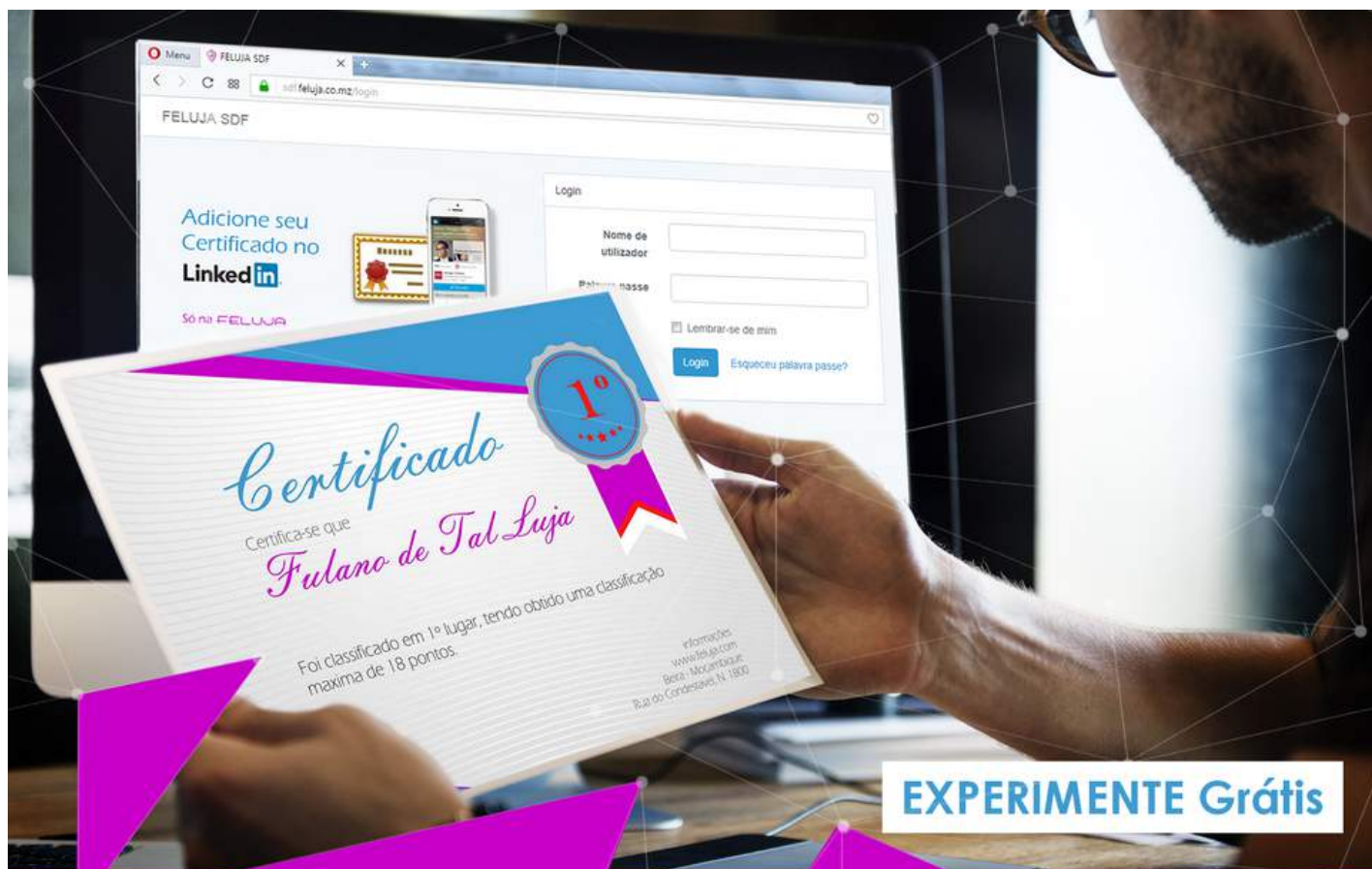
Por: Equipe Beira Connect



Business in a Box Beira



"O Business in a Box dá
oportunidade a jovens mulheres de
sonharem com um futuro melhor..."
**SARA FAKIR, EXECUTIVE
CATALYST DA IDEIALAB**



EXPERIMENTE Grátis

Nunca foi tão fácil verificar autenticidade de Certificados

sdf.feluja.co.mz

A maior plataforma de Certificados



e-Certificado

www.feluja.com

+258 23 36 33 06

+258 842 855 943

Beira - Moçambique

Rua do Condestável, N. 1800



O PROGRAMA “ELAS NA CIDADE FM” DA RÁDIO CIDADE - BEIRA VEM FAZENDO DIFERENÇA NA DIVULGAÇÃO DO TRABALHO FEMININO NA CIDADE DA BEIRA.

O Programa “Elas na Cidade FM” é um programa que trata de assuntos ligados a mulher na sua plenitude. Desde os problemas actuais e tradicionais que envolvem a mulher, ao mundo feminino dos negócios.

Sabe-se que nos últimos anos, uma das grandes preocupações a nível nacional e internacional, é sem dúvidas emancipar a mulher de tal maneira que ela tenha espaço na sociedade e esteja livre da submissão que vem sofrendo no seio da família, no trabalho, nos negócios, e demais domínios.

Neste contexto são várias entidades que procuram dar espaço a mulher, de forma que esta tenha um lugar especial na sociedade e na vida das pessoas.

A Rádio cidade - Beira, olhando para esse cenário que envolve uma causa nobre e de âmbito mundial, através das locutoras **Matilde Fina**, **Bibi Juelma** e **Vanessa dos Santos**, decidiu trazer o programa “Elas na Cidade FM” com objectivo de trazer ao público os esforços da sociedade em torno do bem-estar da mulher, dando voz e oportunidade para que ela possa exprimir seus sentimentos,

dando testemunho de experiências de vida e historias de sucesso, inspirando e motivando às outras mulheres a ganharem a emancipação, o empoderamento, e acima de tudo a terem um espaço na hierarquia dominante na sociedade. E porque a mulher é capaz, a mulher deve mudar a perspectiva que a sociedade tem sobre ela. Avante a mulher!

Por: Equipe Beira Connect



FORMAÇÃO EM WEB DEVELOPMENT

Local:



5 SÁBADOS
1 SISTEMA
1 CERTIFICADO

INVESTIMENTO
3.500,00 MT



Ao final do curso, os participantes serão capazes de:

- Desenvolver um sistema de gestão empresarial
- Fazer recolha de requisitos e desenhar base de dados de forma correcta
- Demonstrar conduta pessoal e profissional apropriada para web developer
- Desenvolver sistemas baseado nos problemas reais
- Aplicar os conhecimentos para solucionar problemas da sociedade em que vivem
- Implementar diferentes estratégias de desenvolvimento web no mercado nacional.

Para:

Profissionais e estudantes de informática, pessoas com o mínimo conhecimento de desenvolvimento web.

Contacte-nos:

info@beiraconnect.com

258 827528795 | 847388720





REUNIÃO DE MONITORIA DA AGENDA PROVINCIAL ESTRATÉGICA DO SECTOR PRIVADO

Decorreu no dia 20 de Março a Reunião de Monitoria Provincial Estratégica do Sector Privado na cidade da Beira, um evento que teve lugar no Beira Terrace Hotel e contou com a presença da Governadora da Província de Sofala, Maria Helena Taipo, do presidente da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), Agostinho Vuma, da Diretora da USAID Moçambique, Jennifer Adams, do presidente da Associação Comercial da Beira (ACB), Jorge Fernandes, do Conselho Empresarial Provincial (CEP), de empresários, entre outras individualidades. Onde se ficou a saber das negociações que decorrem para o financiamento de agro-negócios e da disponibilização de 50.000USD (Cinquenta mil dólares americanos) por parte da USAID no âmbito de uma parceria com a CTA, que tem como objectivo fortalecer o movimento associativo e descentralização do diálogo público-privado. Sendo que 30.000USD (Trinta mil dólares americanos) foram destinados à ACB e 20.000USD (Vinte mil dólares) ao CEP.

Salienta Agostinho Vuma, “uma das prioridades estratégicas do sector privado em Moçambique passa por promover a agricultura comercial com vista a aumentar a produção e produtividade, permitindo que os produtos tenham mercado, servindo como incentivo para maior produção.” Onde citou como exemplo o projeto MozGrow, concebido pela Fundação SOICO e que tem como parceiros a própria CTA e os bancos BCI e BNI.



A Governadora da Província de Sofala, Maria Helena Taipo, reiterou o compromisso do Governo em, de tudo fazer pelo sector privado, visando resolver os mais elementares problemas que afetam o empresariado, e instou a todos organismos deste setor, especialmente a CTA, CEP, ACB e os parceiros de cooperação, a continuarem a atrair investimentos para a Província, de modo a garantir o crescimento

da economia local.

"Temos de ser determinantes para alcançarmos resultados palpáveis, falo da superação da actual situação de crise que exige esforços conjugados do sector público-privado, que por sinal é constituído por nós aqui presentes", disse Maria Helena Taipo, Governadora da Província de Sofala. Ademais, avançou que o balanço do desempenho económico do Governo de Sofala é bastante animador, tendo em conta que consolida a posição de Sofala como uma das províncias que mais contribui para as receitas do estado, pontificando-se desta feita na terceira posição; onde as exportações tiveram um crescimento de pouco mais de um terço (1/3), ao atingir uma cifra de cerca de 676,69 milhões, de um plano de 520,59 milhões.

"A actividade económica mostra sinais de retoma; a característica logística da nossa província no xadrez económico da África Austral tem estado a dar sinais de robustez expectável, para além de outras variáveis que consubstanciam um desempenho económico positivo ", acrescentou Taipo.

Lembrar que a Reunião de Monitoria da Agenda Provincial Estratégica do Sector Privado acontece numa altura em que o Governo, junto ao sector privado, está engajado na criação de melhores condições para que o ambiente de negócios flua da melhor forma, de modo que tenhamos um ecossistema empresarial mais sólido e uma economia local satisfatória.

Por: Equipe Beira Connect



**ESTAR PRESENTE NAS REDES SOCIAIS
NÃO É SÓ MAIS UMA OPÇÃO.
É UMA NECESSIDADE!**



NÓS ADMINISTRAMOS TODAS AS SUAS REDES SOCIAIS.



NESTE MÊS MUITO ESPECIAL,
DESCUBRA A FORÇA E A
IMPORTÂNCIA QUE A MULHER
TEM NO MUNDO DO
EMPREENDEDORISMO.



EMPREENDEDORA DO MÊS

Neste mês dedicado à mulher, nada melhor do que falarmos de negócios com mulheres que entendem de negócios. Desta feita, a nossa equipe teve uma conversa com uma empreendedora e fundadora da Escola Primária Palmo e Meio, onde nos conta sobre a força da mulher empreendedora. Acompanhe a entrevista abaixo e descubra o que ela tem a partilhar.

BC [Beira Connect]: Qual é o seu nome e o que faz?

R [Resposta]: Chamo-me Delfina Nogueira, Beirense, filha duma “Sofalence” e dum Zambeziano, formada em ensino de História pela Universidade Pedagógica, actualmente exerço as funções de directora da Escola Primária Palmo e Meio.

BC: A quanto tempo actua no ramo da educação?

R: Comecei com a educação pré-escolar a 5 anos, e neste ano (2018) introduzi o ensino primário (1ª – 5ª classe).

BC: O que a motivou a abraçar essa área?

R: Primeiro porque sou professora de profissão e gosto de crianças, e segundo porque ao longo da minha carreira profissional fui experimentando varias áreas como a administração, a logística, as finanças e também trabalhei para um centro de formação profissional onde geria um centro de formação que tinha 12 departamentos de ensino (construção civil, mecânica, serrilharia, corte e costura, educação de infância, culinária etc..). Então, depois disso senti-me com capacidades de abrir a minha própria empresa fazendo aquilo que realmente gosto, educar e lidar com crianças.

BC: Sendo formada em história, sente que esta formação ajuda-lhe no trabalho que faz?

R: Sim, porque a história abre a nossa mente. Com a história temos a capacidade de conhecer o mundo, não estando presente em todos locais, acontecimentos ou tempo, mas sim através dos livros; de uma certa maneira, a formação em História ajudou-me a encarar a minha iniciativa com optimismo.

BC: Conte-nos como é que tem sido o seu dia-a-dia como empreendedora?

R: Bom, o meu dia-a-dia tem sido normal como qualquer empreendedora. Tenho dificuldades, mas o meu lema é persistir, insistir e nunca desistir.

BC: Quais são as principais dificuldades que tem enfrentado nesse trabalho e também na vida social?

R: As dificuldades são várias mas eu adoptei uma gestão ou liderança participativa, ou seja, não sou chefe mas sim líder. Partilho os problemas com os meus colaboradores, daí que fica mais leve gerir a empresa pois todos participam naquilo que são os problemas e naquilo que são as alegrias. Então, tenho problemas como qualquer mulher tem na gestão de uma empresa, mas eu sinto que os meus problemas por serem partilhados pela minha equipe acabam tornando-se suaves.



BC: Sente que os seus colaboradores gostam de si? Se sim, qual é o segredo?

R: Sinto que sim, gostam, sou a “mom” deles. O segredo? Na verdade o segredo para ser gestora é sem dúvida muito trabalho, tem de se trabalhar muito, tem de se ter muita responsabilidade, muita honestidade e acima de tudo muita simplicidade e humildade.

BC: Sendo empreendedora, como tem sido a sua convivência na sociedade e na família?

R: Não mudou nada. Eu sou aquela simples menina que se transformou hoje em senhora, igualmente simples; continuo a mesma, nada mudou; alias o que mudou são apenas as responsabilidades, e a minha família encara esse meu lado com muito carinho, pois alguns elementos da minha família também empreendem, os meus irmãos por exemplo, embora em áreas diferentes. Então é um bocadinho facilitado porque quando estamos juntos a conversa é sobre como gerir, como inovar, etc. partilhamos as tristezas e as alegrias dos nossos negócios.

BC: É dona da Escola Primária Palmo e Meio e lida com crianças todos os dias! Conte-nos essa experiência.

R: Não é fácil, é um trabalho de muita responsabilidade. Mas porque conto com o apoio de profissionais de qualidade não tem sido muito complicado, também porque gosto de crianças o trabalho torna-se facilitado.

BC: O que torna a Escola Primária Palmo e Meio diferente das outras?

R: Bom, não posso dizer que sou melhor que as outras donas de escolas, mas eu pauto por uma prestação de serviços de qualidade e diferenciados na área pedagógica, incutindo valores humanos universais (respeito, honestidade, tolerância, responsabilidade etc.), motivada também pelo facto de a sociedade dar primazia aos aspectos técnicos em detrimento da ética (valores). A nossa sociedade tem grandes Engenheiros, muitos Doutores e Mestres com dificuldades de “saber ser e estar”; esta situação entristece-me, penso que a diferença está aí. A Escola pretende também formar a criança para a vida, **torcendo o pepino o quanto cedo.**

BC: Está satisfeita com o estado actual do envolvimento da mulher no mundo dos negócios? Sim/Não, porquê?

R: Sim. Olhando para a cidade da Beira nós temos muitas mulheres a empreender e a nível nacional também, portanto estou satisfeita. Além do mais, não comungo com a ideia de que a mulher não tem capacidade, porque não há diferença entre homens e mulheres na gestão de uma empresa, temos todos a mesma capacidade, alias, está comprovado que quanto mais mulheres tivermos na gestão de uma determinada empresa, mais eficiente, mais eficaz é tal empresa. Porque a mulher tem uma visão geral aliada a sensibilidade, ela é capaz de pensar como uma atitude dela dentro da empresa pode afetar a parte social da própria empresa e consequentemente o ambiente geral. Ela está naturalmente treinada para isto. Ela também tem uma capacidade muito grande de realizar várias tarefas ao mesmo tempo, ser multifacetada. Estas características são um diferencial para o sucesso feminino. Então, estamos num bom caminho!

BC: Qual é a chave do sucesso para si?

R: Trabalho, muito trabalho, aliado à responsabilidade e humildade.

BC: Suas metas daqui a 5 anos?

R: Daqui a 5 anos a minha meta é de que a escola seja reconhecida a nível da província como uma escola que pauta por serviços de qualidade e que seja capaz de resgatar alguns, (pelo menos alguns) valores perdidos, obviamente às crianças que passaram pelo Palmo e Meio, então quero deixar esse legado, de ter sido a escola que resgatou valores perdidos e ter contribuído para o desenvolvimento cognitivo das nossas crianças.

BC: Conselhos para mulheres que pretendem entrar no mundo dos negócios.

R: Nunca desistam dos seus sonhos. Não é necessário ter um capital volumoso para começar um negócio, pode começar com o pouco que tiver, mas nunca deve perder o foco, insista, que um dia chega lá. Porque é possível sim, é só mais uma “tarefa” que você deve colocar na sua agenda, sabemos que você dá conta. Mulheres sempre arranjam tempo e dão jeito para tudo, não é? Tem muito espaço em Moçambique para empreender e a hora é agora. Com a força e determinação da mulher, ninguém nos segura [Risos]. Para finalizar, aproveito desejar a toda mulher moçambicana festas felizes.



Assim foi a nossa conversa com a empreendedora do mês **Delfina Nogueira**, desejamos-lhe sucessos nessa jornada e que torne a os seus sonhos em realidade e legado. Porque Ser empreendedora não é ser gigante. Ser empreendedora é realizar o seu sonho – não importa o tamanho dele.

Por: Equipe Beira Connect





EPC Serviços.Lda

EQUIPAMENTOS DE PROTECÇÃO & MÁQUINAS INDUSTRIAIS

10% OFF



Promoção!
THERMAX



PFERD



JAVLIN

DRO-VISION EURO



SABATON



DROMEX



SABAT

BOVA



3M

GEDORE



WAYNE



SPIDERWEBB

CONTACTOS

Celular: +258 86 71 22 300

Email: epc@epc.co.mz

Rua Artur Canto de Resende, Loja N° 21, Sumaila Shopping Center

Moçambique, Beira

DESTAQUE



EMPODERAMENTO ECONÓMICO FEMININO NA CIDADE DA BEIRA

Com Maria Pinto de Sá - Presidente da Casa do Artista

A história não foi muito amiga das mulheres. E hoje, sabemos lidar com a inteligência no feminino e racionalmente lutar para desenvolvê-la e colocá-la em acção histórica? Votamos tantas leis que as protegem, como professoras são responsáveis pela educação de crianças e adolescentes, têm direitos e deveres, têm liberdade de decidir a sua sorte, traçar o seu caminho, e o mercado está cada vez mais aberto e globalizado.

Para entender essa mudança do mercado o Beira Connect teve o prazer de conversar com a Maria Pinto de Sá, presidente da Casa do Artista, uma associação cultural sem fins lucrativos, e um bem pertencente a sociedade civil no geral, independentemente dos membros fundadores que a constituem ao mais alto nível organizacional.



“Sou uma mulher que desde miúda os pais incentivaram a gostar da arte e a preocupar-se com problemas e questões culturais.

Aos 16 anos já fazia parte de um importante grupo de teatro na então cidade de Lourenço Marquês (actual Maputo), o teatro de amadores de Lourenço Marquês, e aos 23 anos consegui o meu primeiro emprego como jornalista numa revista que era contra o regime colonial e que teve um importante papel para a libertação de Moçambique. Mais tarde em 1977, trabalhei por 1 ano na Universidade Eduardo Mondlane (UEM), onde estava a frente da biblioteca dos centros de estudos africanos e duma série de sectores que trabalhavam para, ou estavam ligados à universidade, portanto, era o centro de documentação da universidade. Naquele ano havia muita falta de professoras, pelo que pediram-me para dar aulas e assim o fiz, estive a dar aulas de português e de desenho na Josina Machel. Mesmo na Josina Machel eu era responsável pelo departamento de Cultura na direcção, portanto, continuei ligada à cultura. Também trabalhei na TVM em programas culturais; nessa altura trabalhei com Mia Couto num programa humorístico chamado “Tele Rir”, onde ele escrevia os textos e eu como actriz os interpretava. Foi um trabalho muito interessante, criticávamos com muito humor e muita brincadeira os erros que nós mesmos cometíamos em televisão. Acredito que a mensagem chega com mais leveza quando transmitida com humor, pois não há zangas, não há mal entendidos; através do humor pode-se transmitir mensagens muito directas sem que as pessoas visadas sintam-se ofendidas. Daí que usamos este meio para levar a cabo críticas sociais. Contudo, nunca deixei o teatro, paralelamente a essas actividades continuava com o teatro.

Também trabalhei num grupo fundador de uma associação cultural que teve uma grande importância a nível cultural em Maputo, o grupo “Txova-Xitaduma”, que significa empurre que pega traduzido para o português (a ver se o retro pega), e realmente pegou. Também apresentei muitas peças, ganhei prémios, e era tão super-activa que quando houve uma onda de rescisões no grupo, eu fiquei na liderança de um dos grupos. Por iniciativa própria, também criei grupos de teatro a nível das empresas e escolas, foi uma coisa muito interessante trabalhar começando do zero. Mais interessante foi ver um grupo de trabalhadores que depois do seu trabalho, da sua jornada laboral, queriam lá (no trabalho) permanecer porque queriam apresentar uma peça teatral. Hoje em dia é muito difícil! Acredito que hoje, também não conseguiria começar do zero. Não obstante, foi muito gratificante, guardo muito boas memórias daqueles tempos.

Mais tarde a rádio Moçambique pediu-me para dirigir o sector de teatro e literatura, foi então que deixei a educação e fui continuar com o meu trabalho, sempre ligado à cultura, onde estive por muitos anos até 1990, o ano em que vim para a cidade da Beira. Então tenho toda uma vida nisso, ou seja, tenho o privilégio de poder fazer aquilo de que gosto. Hoje olhando para a questão do empoderamento feminino em Moçambique, penso que numa forma geral, a nível do governo tem-se dado uma grande importância a mulher. Podemos ver o número de ministras e vice-ministras que este governo tem, não é!

A nível de empresas também, mesmo cá na Beira não há nenhuma barreira em contratar mulheres. Acho é que se uma mulher tem a mesma competência que um homem, é evidente que a mulher está igualmente qualificada para exercer determinada actividade.

Por uma razão histórica durante muito tempo a mulher não teve acesso ao ensino. Ainda hoje, em sociedades tradicionais a mulher é vista como um ser inferior. Portanto, penso que se os dois (o homem e a mulher) tiverem a mesma competência, o mesmo valor se deve dar a mulher. Ela tem de se impor pelas suas qualidades.



Tem de se impor pelo seu valor; não tem de andar por aí a pedir favores a ninguém, essa é a forma para dar visibilidade ao seu crescimento. Pelo menos dentro da minha associação é bem-vinda qualquer pessoa que tenha competência. Porque eu não gosto muito, <não gosto mesmo> do Feminismo. Lá porque é mulher que gera um filho, porque é mulher que aguenta com isto e aquilo..., é o máximo?! E quanto ao homem? Eu não gosto desse tipo de discriminação, <porque no fundo isso acaba por ser uma discriminação.>

Agora, fico muito feliz em ver que há jovens mulheres com capacidades, e são bem-vindas aqui na casa do artista pelas competências que têm. Até porque trabalho muito com mulheres, mas mulheres competentes. E também trabalhamos com projectos e parcerias. E é muito interessante porque por exemplo, dentre as parcerias temos algumas associações que têm a mulher na frente e neste momento estou a trabalhar num projecto com o MASC, uma fundação que tem a ver com cidadania, e lá estou a trabalhar com 4 mulheres. Somos apenas mulheres, e isso dá um prazer muito grande. Todavia, não há aqui nenhum pacote especial para mulheres ou para homens mas sim para os que mostram competência e capacidades, só para vermos, somos 10 sócios fundadores, e a maioria são homens, no total de 10 somos apenas 3 mulheres, e ninguém foi escolhido, associou-se quem quis. Não temos aqui trabalhadores, são sócios fundadores que até muitos deles nem cá aparecem porque não estão na Beira,

como por exemplo o próprio ministro da cultura que é sócio fundador desta associação mas não está cá, e outros sócios que têm outras tarefas para além da casa do artista.

Então acho que de uma maneira geral a mulher tem muita capacidade para gerir, o que ajuda no seu crescimento no mundo dos negócios e no seu empoderamento. E também temos o grande aliado que é o mercado local que abre espaço para mulheres. Porque se formos analisar, o grande problema não está nas empresas, não está no governo, não está no criar alguma barreira na mulher, o grande problema está na cabeça de alguns homens que em sua casa tratam mal as mulheres, no emprego tentam o assédio porque a sociedade, e não só a sociedade moçambicana, não só a africana, mas toda a sociedade especialmente a dos países latinos, o homem é o macho, é o “super-macho”! Isso é que temos de combater impondo-nos com vigor. Claro que é muito difícil ultrapassar isto, porque se a mulher está por exemplo economicamente dependente do homem como é que ela se pode impor? Vai gritar com o homem? Se o fizer vai sair de casa e não terá meios de sobrevivência. Vai viver mal, ou vai ter de arranjar uma alternativa terrível para conseguir sobreviver.

Portanto, o conselho que eu dou sempre, é de que estudem. Embora, muitas vezes quando se dá conselhos aos jovens nunca ouvem. Eu também já fui jovem e não ouvia. Mas sem dúvidas, quem tem o privilegio de poder estudar, especialmente as mulheres que tiverem essa oportunidade, agarrem com unhas e dentes porque só assim é que podem ultrapassar os maus tratos dos homens e terem

possibilidades de se manterem economicamente e se autos-sustentarem

Existem muitas dificuldades para se engrenar no mundo dos negócios no nosso país. Porém, a grande dificuldade em abrir um negócio não tem a ver com o ser homem ou ser mulher, tem a ver com burocracia. A quantidade de papéis absurdos que são exigidos, despachados sem sequer terem sido lidos, <disso eu sei>, casos concretos aconteceram comigo. Essa é que é a grande questão.

Agora, eu não concordo quando diz que a mulher não tem a mesma capacidade que o homem tem para abrir negócios, ela tem. Vou dar um exemplo concreto, eu tinha a minha melhor amiga que infelizmente já não faz parte deste mundo, ela era uma pessoa incrível que tinha uma capacidade de fazer dinheiro, uma capacidade incrível digo, lembro-me de que uma vez ela disse que queria ganhar dinheiro, queria ser rica! E ao fim de 3 meses estava a facturar 80 mil dólares por mês. Ela do nada criou uma empresa e era representante de pilhas Duracell e do produto gilete em Maputo, ela facturava 80 mil dólares por mês. Bom, a riqueza nem sempre traz felicidade, infelizmente ela morreu por suicídio. Isto para dizer que não é por ser homem ou mulher. Há pessoas que tem esse fim de fazer dinheiro, eu por exemplo não sei se tenho esse dom, nunca me meti num negócio para ganhar dinheiro. Eu não sou menina grande amante de dinheiro, não sou uma lutadora nessa área, sou uma empreendedora em fazer coisas de que gosto. Eu não paro. Vivo a cultura!

As pessoas questionaram a minha vontade e sonho de reconstituir as ruínas da casa do artista, mas eu disse eu quero, eu tenho fé e vou conseguir, eis que consegui. Claro que temos sempre um degrau por subir, nunca cruzo os braços. O que quero agora é conseguir mais espaço por cá (Beira), preciso de espaço físico para dar aulas na área de artes plásticas e da dança, e vou conseguir. Isso é o que eu acho que é ser empreendedor, não só a nível de ganhar dinheiro.



Ver o ecossistema empresarial local daqui a 5 anos é difícil porque depende de muita coisa, não é! Depende da situação política, e nós não sabemos o que o dia de amanhã nos guarda. Eleições, qualquer partido pode perder ou ganhar e tudo isto pode mudar completamente o destino do país. Então é muito difícil, em 5 anos muita coisa pode acontecer. Isso tudo condiciona a questão económica. Todavia, acredito que daqui a 5 anos estaremos mais desenvolvidos economicamente do que estamos hoje, e espero bem que sim.

Para finalizar deixo aqui conselhos para as mulheres que pretendem empreender, o primeiro ponto para mim é a honestidade, eu tenho muito orgulho em dizer que nesta associação onde estamos, a casa do artista, que consegui porque nunca na minha vida desviei 1 centavo que fosse para outros fins, isso dá-nos credibilidade. Antes de tudo eu detesto pedir, e disso gostam em mim! A política não dá mão estendida não.

Outro Conselho é termos uma folha absolutamente branca sem nada que manche o nosso nome em relação a corrupções ou negócios obscuros. Nisso eu tenho muito orgulho, não tenho, e nunca fiz nada de desonesto em relação ao dinheiro que me pudesse arrepender. Esta reabilitação da casa do artista custou 1 milhão de dólares e não falta 1 centavo sequer neste dinheiro. Tenho tudo registado, tudo limpo. Isto é o que aconselho, não entrem em negócios obscuros. Sejam

rigorosamente honestas consigo mesmas e com os outros.

Assim foi a conversa sobre o empoderamento feminino com a experiente e inspiradora Maria Pinto de Sá. E ficou o essencial, hoje faz-se necessária a competência, e competência competitiva, para navegar em um universo globalizado e aberto que hoje vivemos.

Competência competitiva para ser auto sustentável, independentemente do nosso género ou de quanto recebemos de salário. Só assim teremos a condição sine qua non (sem a qual não) para ganhar independência económica, para viver em segurança e em liberdade. Ora, na antiguidade as mulheres eram tidas como infantis, hoje não há espaço para isso, e tampouco os homens estão dispostos a sustentar as “mulheres modernas”. Elas não precisam pedir, porque podem construir a sua grandeza feminina.

Por: Equipe Beira Connect



19.900,00 MT

FORMAÇÃO EM SECRETARIADO



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.

Competências:

- Postura profissional
- Comunicação verbal e Influenciando
- Entrega de apresentação
- Escuta activa
- Construindo aliança

Duração: 2/5 Dias.
Carga Diária: 3/8 Horas
Local: I. Beira Connect
Coffe break e Lanches

Saiba mais:

(+258) 827528795

(+258) 845263380

@: info@beiraconnect.com

www.bconnect.co.mz



A MULHER NA REDE DE NEGÓCIOS:

13 conselhos para se tornar uma mulher empreendedora.

Artigo de Opinião
Aniza Faquira

*“Be so good they
can’t ignore
you”*

- Steve Martin

A inserção da mulher no mundo dos negócios tem sido mais frequente nos dias de hoje. O processo de empoderamento da mulher está cada vez mais forte, pois é notável o aumento de mulheres na liderança e produção de ideias inovadoras na sociedade.

Então, como fazer parte dessa rede de mulheres que têm mudado a perspectiva do modelo da mulher no mundo? Este artigo traz para si alguns conselhos para tornar-se uma mulher de negócios:

1. Encontre sua paixão

Escolha sempre uma área que ame e que lhe motive de várias formas; deste modo, terá sempre motivos para melhorar e investir no seu negócio e também um propósito para alavancar a sua ideia. Não force paixão por uma certa área porque o caminho para o sucesso tem altos e baixos e vai precisar de toda motivação e garra possíveis para alcançar suas metas.

2. Aprenda a lidar com críticas

As críticas ajudam-nos a crescer, não importa em que tom nem de quem se receba a crítica, devemos sempre saber ouvir e enquadrá-la da melhor forma possível como um degrau para o sucesso. Porém, saiba distinguir as críticas construtivas das destrutivas para lidar com as mesmas da melhor maneira; aprenda a gerir seus sentimentos em torno disso. Não permita que uma crítica lhe leve a uma depressão, pelo contrário, use-a para melhorar o seu desempenho e atingir suas metas com mais determinação.

3. Vista identidade “MULHER”

Ame ser mulher, desfrute do facto de ser uma mulher e nunca se incomode por isso. Por exemplo, a mulher é por natureza um ser que executa múltiplas tarefas ao mesmo tempo, e muitas vezes são mais comunicativas que os homens, daí torna-se possível a partir dessas particularidades se destacar na área de negócios.

Lembre-se de que o facto de desfrutar da sua condição de ser mulher não significa que deva competir com os homens, eles também têm suas particularidades e não os deve ter como adversários. Pelo contrário, busque as experiências dos homens e aprenda com elas.

4. Organize-se

Seja organizada e tenha sempre tudo preparado. Estipule planos a curto, médio e longo prazo e faça os possíveis de terminar uma tarefa antes de começar a outra. Faça revisões dos seus planos e desenhe metas reais que possam ser alcançadas. Organize a sua marca e os seus objectivos (O que faz, para quem faz e porquê faz).

5. Trabalhe duro

O sucesso vem a partir do trabalho. Na rede de negócios o empenho é seu maior aliado, principalmente se realmente quiser atingir o sucesso. Arregace as mangas, e ponha a mão na massa, vá atrás, corra, pergunte, peça opiniões, e investigue. Faça os possíveis para que a sua meta seja atingida e melhore sempre que puder.

6. Forme-se e informe-se (“**Be so good they can’t ignore you**” Steve Martin)
Invista na sua área procurando por formações e capacitações que a adicionem habilidades e conhecimento na sua área de actuação. Leia, pesquise e veja como os outros fazem o mesmo trabalho, e outra vez, informe-se; esteja actualizada sobre as novidades do seu ramo, da política, sociedade, cultura geral, etc., pois a informação é a base para a comunicação. Lembre-se de que nem sempre estará rodeada por pessoas da sua área, e manter a conversa activa é muito importante para a sua imagem e interacção.

7. Desenvolva e aprecie o seu próprio estilo
Cada mulher tem uma particularidade e personalidade. Abrace o seu estilo, e adapte a comunicação, a liderança e o negócio de acordo com o seu ritmo. Não viva de aparências seja autêntica. A sua marca é o reflexo de si mesma.

8. Faça **networking**
Partilhe ideias, escute as outras pessoas e troque experiências. Isso melhorará bastante a sua visão de negócios e poderá expandir a sua rede e ainda traze-la novas ideias. Lembre-se de que o mundo de negócios é dinâmico.

9. Equilibre o seu trabalho e sua família
Tem filhos, esposo, pais, ou alguém que precisa de seus cuidados? Organize tudo e faça com que suas tarefas domésticas estejam sob controlo na sua ausência. Isso lhe trará tranquilidade e concentração durante o trabalho, evitando interrupções desnecessárias.

10. Limites
Atenção aos limites; não permita que ninguém além de você mesma imponha seus limites. Apenas você conhece o seu potencial e pode avaliar se um risco vale a pena ou não. Mas tenha a humildade de aceitar o que não é da sua competência. Apesar de saber que pode aprender, assuma que naquele momento não está capacitada para determinada tarefa. Não é obrigada a dizer sim a tudo.

11. Respeito, Honestidade e Humildade
Respeito é a base da convivência. “**Respeite para ser respeitado**”, não use este termo apenas quando precisa de fazer valer a sua palavra ou ganhar uma discussão, entenda o verdadeiro sentido do Respeito. Trate a todos com o mesmo nível de respeito independente da sua classe social, económica ou política.
Seja humilde e honesta. A honestidade inspira confiança e a humildade engrandece-nos. Elimine atitudes arrogantes, pois estas eliminam o brilho do seu trabalho.

12. Nem sempre o foco principal é dinheiro

Na área de negócios, a finalidade é ganhar dinheiro. Mas foque-se sempre na necessidade das pessoas, no que pode oferecer para melhorar ou contribuir para o bem-estar do seu público-alvo. Não limite-se apenas em vender. Faça sempre os possíveis para solucionar um problema ou deficiência da sociedade.

13. Confie em si

Tenha confiança no seu potencial. Persista sempre, independentemente do obstáculo que esteja a sua frente. Tenha em mente que tudo é possível. Antes de pensar em lamentar sobre um problema, pense em formas de o resolver. Uma mulher empreendedora cria soluções.

Aprenda, Empreenda, inove, crie, e plante. Seja uma mulher com uma voz activa na sociedade em que vive. Só assim poderá melhorar o país e o ambiente que a rodeia.

Por: Aniza Faquira



Mãe, Esposa, desenvolvedora de sistemas (programadora) e amante de tecnologias, uma mulher que gosta de aprender, ensinar e criar soluções reais para os jovens e o enquadramento da mulher no mercado de trabalho.

Publique seu artigo de opinião, na nossa revista.: info@beiraconnect.com



BARZILAY LINGUISTIC SERVICES

MISSÃO

Proporcionar Excelência no Exercício de Serviços Linguísticos primando sempre pela satisfação do cliente em 1º lugar e criar parcerias sólidas no seio empresarial.

VISÃO

Tomar-se referência nacional e internacional no ramo linguístico, relativamente a boas relações com os clientes e parceiros, rapidez e qualidade nos serviços.

VALORES

Primazia pela Satisfação do Cliente; Boas Relações com os nossos Parceiros; Inovação e Tecnologia; Qualidade, Rapidez, e Honra.

Tradução Ajuramentada de Documentos e Áudios nas línguas:

Portuguêsa; Inglêssa; Françêsa; Alemã; e Diversas Línguas Locais:

Edição e Revisão Linguística de

Jornais, Revistas, Websites
Trabalhos Académicos, e outros.

Cursos Intensivos

Inglês, Português e Francês:
em turma e particulares.



[www.facebook.com/
barzilayls](https://www.facebook.com/barzilayls)



+351 85 037 1473



+351 82 099 0894



Av. Samora Machel, En6, Bairro do Esturro, cidade da Beira



GRAFITUS
Design Solutions
Design, Publicidade & Marketing
Ligamos +351 84 888 88 77

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 interacção com pessoas importantes, tanto no setor público quanto no sector privado.

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

FELUJA

Rua do Condestável, 1800.
Cidade da Beira
info@feluja.com
84285 5943
www.feluja.co.mz

ULONGUE SERVIÇOS

Rua general viera da Rocha
Bairro dos Pioneiros
ulongueservicos@gmail.com
826524002 | 846595118
www.ulongueservicos.com

LOGOS INDUSTRIAS

Rua do Algarve nr 6406
Bairro de Pioneiros, Cidade da Beira
Alberto@logosindustries.com
+258355080 | 847008652
Fax: +258355080
www.logos.co.mz

BARCELTECNICA MOÇAMBIQUE, LDA

Rua do Algarve, 6406
Bairro dos Pioneiros, Cidade da Beira
Agoncalves.mz@barceltecnica.com
23323637 | 845212367

SELECTED SUPPLIES

Rua do Alentejo 3218
Cidade da Beira
823033426 | 823033426
Fax: +25823354002
www.selectedsupplies.com

SILVA E RODRIGUES, LDA

Praça do município, 54
Cidade da Beira
Geral@silva-rodrigues.com
23322255 | 825050530
Fax: 23322260

SBC-SELECTED BUSINESS CoNSULT, LDA

General Machado
Baixa, Chaimite, Cidade da Beira
Sbc.lida@outlook.com
828775964 | 849237918

DOKUMENTA, LDA

R. Governador Augusto Castilho, 242. 1o Andar
Cidade da Beira
Rh.dokumentalda@gmail.com
23320254 | 842173635 | 828721241

DATASERV

Rua Major Serpa Pinto. 1134
Baixa, Cidade da Beira
Beira@dataserv-mz.com
23329477 | 846350399
Fax: 23329581
www.dataserv-mz.com

Supermercados e Lojas**TROPIGÁLIA**

Transmontes
Cidade da Beira
Tropigalia.beira@gmail.com
848767485

SENA CENTRO, LDA

Rua Bayamoyo nr 173/205
Cidade da Beira
Geral@senacentro.com
23322845 | 842255148

FERRAGEM MAQUININO

Rua do Bayamoyo/nr 503
Cidade da Beira
Ferragem.maquinino@gmail.com
844256857

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

BANCO COMERCIAL E DE INVESTIMENTOS (BCI)

Beira Scala, Rua General Machado, N° 95

Tel: 23 323618

Telefax: 23 323556

Email: DRE-AG003@BCI.CO.MZ

Idem...

Beira Embaixador, Rua Major Serpa Pinto, N° 900

Tel: 23 323975/7

Telefax: 23 323978/9

Email: DRE-AG033@BCI.CO.MZ

Idem...

Av. Samora Machel, Centro C. Okapi, Loja N°1

Tel: 23 323119

Telefax: 23 322725

Email: DRE-AG084@BCI.CO.MZ

Idem...

Rua dos Antigos Correios, N° 172 - Alto da Manga

Tele: 82 3076254

Email: DRE-AG092@BCI.CO.MZ

Idem...

Praça do Município, N° 9, Baixa da cidade

Tel: 84 3901139

Email: DRE-AG106@BCI.CO.MZ

Idem...

1° Bairro dos CFM, Rua João de Resende, Praça dos Trabalhadores, Edifício Central dos CFM, R/C Tel: 23 320598

Telefax: 23 320599

Email: DRE-AG123@BCI.CO.MZ

Idem...

BCI Exclusivo, Rua General Machado, N° 99

Tel: 23 323618

Telefax: 24 323556

Email: DRE-CE003@BCI.CO.MZ

Idem...

BCI Exclusivo, Rua Capitão Marques da Costa

Tel: 82 3074214

Email: DRE-CE106@BCI.CO.MZ

idem...

BCI Exclusivo, Rua Major Serpa Pinto, N° 900

Tel: 23 323976

Telefax: 23 323975

Email: DRE-CE954@BCI.CO.MZ

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

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

Rui Lima

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

A photograph of a man in a dark suit and light blue shirt speaking into a microphone. He is wearing a red lanyard with a badge. In the foreground, several people are seated, looking towards the speaker. They are also wearing red lanyards. The background is slightly blurred, showing more people and a projector hanging from the ceiling.

CONECTANDO EMPRESAS E PROMOVENDO NEGÓCIOS

BEIRA CONNECT