

Moçambique está na lista dos 18 melhores destinos turísticos para 2018 // P3

Media Training na comunicação empresarial // P6

Primeiro telemóvel com sensor biométrico na tela lançado no CES 2018 // P3



MOZNEGÓCIOS

#14 - JAN / FEV 2017

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

IPEME - www.ipeme.gov.mz

REPORTAGEM

// P4

Artistas que abraçaram o empreendedorismo



Na cidade e província de Maputo: diagnosticadas PME's do sector avícola

ARTIGO - IPEME // P3

CTA e IPEME pretendem melhorar ambiente das PME's

ARTIGO EXECUTIVO // P6

Área comercial e serviço diferenciado são os pilares da MLJ



POR MAIS BEM PAGOS que os artistas sejam, muitos têm a vontade de criar também a sua própria empresa. Algumas personalidades muito bem conhecidas do entretenimento internacional, para empreender acabaram por lançar produtos e construindo empreen-

dimentos próprios. São os casos do rapper norte-americano Jay-Z (que é fundador do selo independente Roc-a-Fella Records), da ex-cantora e estilista britânica Victória Beckham (proprietária de uma marca de roupas, bolsas e sapatos)... // P2



Casa Minha, Nosso Bairro: transforma Polana Caniço // P7



IPEME rubrica minuta tripartida de projecto industrial // P8



Escolha a **Playground** antes que a concorrência tenha a mesma ideia brilhante

+258 84 422 9568 21 496 098

Se o futuro da sua marca é importante para si, é melhor pensar na sua futura agência de comunicação. Entre em contacto connosco e agende uma apresentação.

DESTAQUE DA EDIÇÃO

Artistas que abraçaram o empreendedorismo



POR MAIS BEM PAGOS que os artistas sejam, muitos têm a vontade de criar também a sua própria empresa. Algumas personalidades muito bem conhecidas do entretenimento internacional, para empreender acabaram por lançar produtos e construindo empreendimentos próprios. São os casos do rapper norte-americano Jay-Z (que é fundador do selo independente Roc-a-Fella Records), da ex-cantora e estilista britânica Victória Beckham (proprietária de uma marca de roupas, bolsas e sapatos) e também da atriz brasileira Juliana Paes (dona de uma rede de restaurantes).

Em Moçambique não é diferente. O MozNegócios lista alguns nomes conhecidos do showbiz, que decidiram abandonar as suas carreiras e abrir os seus próprios negócios.

Gilberto Mendes, actor, encenador e apresentador, é fundador da Companhia de Teatro Gungu, administra o Cine e Teatro Gilberto Mendes e a Gungu Tv.

Gilberto, foi uma das primeiras celebridades nacionais a ingressar para o universo dos negócios. Em 2000, criou a Gungu Produções, produtora que levou ao ar o primeiro seriado

moçambicano “As mentiras que os Homens Contam”, adaptado da mesma peça.

O empresário Adelson Mourinho, conhecido nas lides artísticas pelo seu pseudónimo Bang Soni, foi cantor por muitos anos. Adelson abandonou a carreira para gerir cantores, incluindo a sua esposa Lizha James. Criou a Bang Entretenimento, que projectou as carreiras de artistas como Dama do Bling, Marleen, Ziqo e Valdemiro José, para citar alguns exemplos.

Actualmente continua a gerir a carreira da James e a produzir grandes concertos musicais que fazem dele hoje, um dos promotores de eventos mais respeitados do país.

A cantora moçambicana Lizha James, casada com Adelson Mourino é também empreendedora. Há cerca de cinco anos, decidiu investir na área em que trabalha há vários anos e abriu a empresa “Lizha Só Festas Lda.,” vocacionada para produção e realização de festas infantis. A empresária, criou o conceituado evento “Show 1 de Junho”, uma das principais apostas dos mais novos, para a celebração do dia internacional da criança que junta no mesmo

palco bandas moçambicanas e internacionais de sucesso.

Outra figura que abraçou o empreendedorismo, foi a cantora Lorena Nhate, que criou a LN Media Lda., uma empresa de produção de videoclipes musicais, spots publicitários e assessoria de comunicação para artistas. Actualmente, a empresa dedica-se a promoção dos trabalhos da própria fundadora.

No mesmo segmento que a LN Media Lda., a Bawito Music é outra empresa de gestão e produção de músicas de cantores moçambicanos. Esta empresa que também produz eventos e spots publicitários, pretence ao cantor moçambicano Salvador Maiaze, conhecido nas lides artísticas pelo pseudónimo Mr. Bow. As músicas e videoclipes do artista, como de artistas como Liloca e Mabermuda, também são concebidas pela empresa.

A cantora Marlene Nguenha, popularmente conhecida como Marleen Preta Negra, decidiu surpreender os fãs, ao abrir em Janeiro de 2016, um spa para o público infantil. A abertura da empresa segundo a cantora, representava o lançamento da sua marca N’wana Spa da Preta Negra. O local oferece serviço de cabeleireiro, sala de jogos e conta com um pequeno restaurante. A artista lançou em 2008 “a primeira boneca negra de Moçambique”, que veio a vender mais de 5 mil unidades.

Guyzelh Ramos é o nome do jovem promotor de eventos e empresário. Ramos integrou grupos de música antes de assumir a área dos negócios. Além de produzir eventos temáticos, presta consultoria de moda e é proprietário de uma loja de roupas e acessórios de moda, denominada “Guyzelh Fashion”.

Sem dúvidas, não existem barreiras para se começar um negócio e muito menos altura certa para empreender. Cada vez mais os artistas estão a empreender em áreas diversas e a explorar os contactos estabelecidos ao longo das suas carreiras, ajudando a criar uma fonte extra de rendimento para os projectos a longo prazo. **MN**

MOZ NEGÓCIOS



O jornal MozNegócios é um produto do IPEME em parceria com a agência Playground. Com conteúdos sobre negócios que envolvem as PME em Moçambique, o jornal possui uma tiragem de 5.000 exemplares e é distribuído gratuitamente.

EQUIPA MOZNEGÓCIOS

Direção Executiva: Miguel Proença
Direção Editorial: Eduardo Júnior
Direção Comercial: Patrícia Aquarelli
Marketing: João Pereira

Produção: Carlos Fernando, Saide Assane
Projecto Gráfico: Playground
Impressão: Madeira & Madeira
Jornalistas: Eduardo Júnior, Carla Wendling, Leonildo Banze, Arsénia Isabel

PARA ANUNCIAR:

PARCEIROS:

BREVES

Moçambique está na lista dos 18 melhores destinos turísticos para 2018

O site Thrillist Travel, divulgou recentemente a lista dos 18 melhores destinos para viagens longas em 2018. Na publicação, Moçambique aparece com um dos destinos para se conhecer neste ano. O nosso país é descrito como um lugar que reúne lazer, aventura e cultura, aliado a preços acessíveis. **MN**

Ragendra de Sousa convida empresários a comunicarem seus produtos e serviços

O Ministro da Indústria e Comércio, Ragendra de Sousa convidou, recentemente, em Maputo, os empresários, a adoptar a cultura de publicitar seus produtos e serviços através da imprensa para que as suas empresas saiam do anonimato e prosperem em resultado de adesão aos bens e serviços que colocam no mercado. O ministro deu este conselho, durante a sua primeira visita à Câmara de Comércio de Moçambique, para se inteirar das actividades desenvolvidas naquela associação. **MN**

Primeiro telemóvel com sensor biométrico na tela lançado no CES 2018

Para quem imaginava que umas das grandes fabricantes de smartphones, como a Apple ou a Samsung, seria a primeira a fabricar um telemóvel com sensor de impressão digital integrado à própria tela, enganou-se, pois foi a empresa chinesa Vivo que levou para a CES2018 (maior feira de tecnologia do mundo), um dispositivo que permite a leitura biométrica no visor sem precisar separar espaço de borda para um botão. **MN**

ARTIGO - IPEME

CTA e IPEME pretendem melhorar ambiente das PMEs



Agostinho Vuma e Claire Zimba após assinatura do memorando de entendimento

NO ÂMBITO DA PLATAFORMA do diálogo público-privado, a Confederação das Associações Económicas (CTA) e Ministério da Indústria e Comércio, através do Instituto para Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME) assinaram recentemente em Maputo, um Memorando de Entendimento com vista a dinamizar o tecido empresarial moçambicano, em particular das Pequenas e Médias Empresas (PMEs). O memorando foi rubricado por Claire Zimba, director geral do IPEME e por Agostinho Vuma, presidente do CTA. O documento tem por objectivo criar condições para o crescimento e competitividade das PMEs em Moçambique, através

da assistência técnica em diversas áreas com destaque para as Tecnologias de Gestão de Produção (TGP) no sector da indústria. Igualmente, pretende-se apoiar PMEs que actuam na área de hidrocarbonetos, assim como apoia-las no acesso ao crédito e financiamento. O acordo tem a validade de três anos, renováveis e está concentrado em sete áreas nomeadamente, agricultura e agronegócios (incluindo pecuária e piscicultura, avicultura com a abordagem das cadeias de valores), construção a custo acessível e infraestruturas, capacitação institucional e treinamento; energias renováveis, finanças inclusivas, turismo e missões empresariais. **MN**

Construindo Marcas Sustentáveis

26 Março | Polana Serena Hotel | 16 horas

27 Março | Centro Cultural Brasil Moçambique | 10 horas

MAR^{3a}

KETE

ERS^{EM}

ACÇÃO

Powered by **Superbrands**

Oradores Convidados:

Graça Machel

Jorge Ferrão

Rodrigo Baena Soares

Paulo Sousa

Bruno Mello

Madeira Changuiça

Thiago Fonseca

Jaime Fernandes

REPORTAGEM

Na cidade e província de Maputo: diagnosticadas PMEs do sector avícola



João Malendze, avicultor

O INSTITUTO PARA A Promoção da Micro Pequenas e Médias Empresas (IPEME) no âmbito do reforço da capacidade produtiva dos empreendedores e associações de produtores, visitou 53 PMEs do sector da avicultura que se beneficiaram de capacitações, com o objectivo de aferir o nível de implementação das matérias dadas e identificar constrangimentos e necessidades, que irão identificar acções de seguimento.

As visitas tiveram lugar no mês recentemente, nos distritos Municipais KaMubukwane, KaMavota, KaMaxakeni (na cidade de Maputo) e nos bairros T3, Khongoloti, Machava, Liberdade e Tsalala (no Município da Matola).

Para além do diagnóstico, as visitas serviram também para identificar e divulgar iniciativas das “PMEs Casos de Sucesso”, como estímulo e referência para projectos empreendedores, o que vai permitir a criação de novos postos de emprego e melhoria da renda familiar destes empreendedores.

Israel Luís Matola de 63 anos de idade, é um

empreendedor emergente, que se dedica e possui dois aviários, um localizado no bairro do Zimpeto, no município de Maputo e outro no bairro de Ndlavela, arredores do município da Matola.

Israel Luís, iniciou com o negócio em 1996, conta com três trabalhadores efectivos e revela que, no período em que iniciou com o negócio, tinha a capacidade de adquirir cerca de 5.300 pintos, mas esta capacidade reduziu devido a conjuntura socioeconómica que o país atravessou - ficando maior extensão de pavilhões desabitados. Outro constrangimento, teve a ver com a escassez de clientes para a venda do seu produto, entretanto acredita que o cenário possa melhorar com nos próximos tempos.

O micro empresário vende galinha ao preço de 210 meticais e o seu grupo-alvo são as mulheres dos mercados próximos que adquirem-na para revender.

O seu volume de negócio anual ronda cerca de 70.000 meticais. Factor motivador para este negociante que idealiza expandir o seu

negócio. Mas antes, projecta melhorar as condições dos pavilhões onde as aves são incubadas.

O sucesso e crescimento do negócio de Israel Matola é resultado do seu constante empenho, mas também da capacitação oferecida pelo IPEME em matérias de boas práticas no sector da avicultura, ramo onde este actua e afirma que foi bastante benéfico uma vez que, melhorou significativamente o seu método de manuseio de equipamento e técnicas de criação das aves.

Num futuro próximo, o pequeno empreendedor espera beneficiar-se de outras capacitações do IPEME com preferência para a gestão de vendas, higiene e segurança no trabalho.

João Malendze de 59 anos é outro avicultor com um percurso de sucesso.

Residente no Bairro de Malhazine arredores da cidade de Maputo, abraçou a avicultura em de 2004 e trabalha nesta área até os dias de hoje. Exerce a actividade na sua própria residência e avança que em tempos de muita demanda, chega a produzir cerca de 300 fran-

ENTREVISTA

ARTIGO - SUPERBRANDS



Filipa Pembane Djedje, avicultora

gos em 45 dias, e por ano de 6.300. Sendo que cada unidade, vende entre 201 a 230 meticais. O seu público-alvo são os mercados próximos e singulares. Malendze foi assistido pelo IPEME e foi capacitado em matérias de Boas Práticas no Sector Avícola, o segundo ele, “veio contribuir significativamente para o melhoramento da produção e qualidade do produto final”.

Como qualquer empreendedor, sonha em aumentar a área de produção (capoeiras) e ter um matadouro, de modo que o produto final saia com a qualidade desejada pelos clientes, mas tudo depende da busca de uma linha de financiamento para a implementação daquilo que ele chama de “sonho”. “No que tange as capacitações do IPEME, gostaria de ser capacitado em matéria de empreendedorismo, embalagem e em gestão de produção”, conta.

Residente no bairro do Albazine, arredores da cidade de Maputo, Filipa Djedje, de 47 anos de idade, é outra avicultora, que começou o seu negócio em 2005.

Filipa Djedje trabalha sozinha na sua residência, onde funciona a sua empresa de criação de aves. A micro empresária comercializa as aves a revendedores dos mercados próximos e particulares como vizinhos e familiares ao preço de 200 meticais. Entretanto, o valor varia entre 210 e 220 por cada galinha, quando o preço dos insumos dispara. Durante 45 dias, Djedje é capaz de produzir uma média de 800 galinhas, número que pode crescer para 1000 aves, em épocas de pico.

A médio ou longo prazo, ela pretende contruir um matadouro industrial, onde vai comercializar frango e derivados, não só ao nível dos mercados do bairro, como também nos supermercados de referência na cidade de Maputo e arredores.

Actualmente Filipa Djedje está a reforçar a sua capacidade produtiva com a construção de mais um pavilhão de aviários num outro local na zona onde ela reside e neste momento está em fase de conclusão.

Filipa integrou a lista de avicultores capacitados pelo IPEME, tendo esta formação con-

tribuído para a melhoria da sua actividade, em termos de boas práticas.

Para doptar de mais conhecimento, ela pretende fazer parte de outras capacitações do IPEME, como é o caso de Contabilidade Básica e Poupança, Empreendedorismo, Embalagem e Rotulagem.

Leonor Cumaio 50 anos de idade é o nome de outro caso de sucesso, resultado da assistência oferecida pelo IPEME. Leonor é proprietária da “Leonor & Filhos”, uma Micro Empresa que iniciou em 2006 o negócio de criação e venda de aves. A empresa está instalada no bairro do Albazine conta com 4 trabalhadores incluindo ela e a sua filha.

A sua pequena empresa tem a capacidade de produzir 5000 mil aves em 45 dias e 45.000 galinhas ao ano. Sendo que maior parte da sua produção é fornecida à Mozfarme, um matadouro nacional, resultado de um contrato de fornecimento dos das aves, intermediado pelo IPEME, com vista a criar um mercado fixo. Não obstante estar a fornecer ao matadouro, uma certa parte vai aos revendedores do mercado grossista do Zimpeto, para cidade de Xai-Xai (província de Gaza) e para singulares. Para atingir esta cifra produtiva, beneficiou de um financiamento do Fundo de Desenvolvimento Agrário e sonha introduzir o seu frango na cadeia de supermercados Shoprite, mas neste momento quer centrar-se no aumento da sua capacidade produtiva para conseguir responder a demanda.

A empresária participou nas capacitações no IPEME em matérias de Empreendedorismo, Técnicas de Vendas, Marketing, Técnicas de Comunicação, Primavera Express, Linhas de financiamentos e Boas Práticas de Avicultura. Diz se satisfeita com as capacitações feitas e as suas expectativas foram alcançadas pois muita coisa mudou, com grande destaque para o manuseamento de insumos e na busca do uso de equipamentos modernos (bebedouros). “O que me falta é participar das formações de Gestão Financeira de Custos e Código de Barras”, finaliza. MN

Construção das marcas sustentáveis discutida na Conferência Marketeers em Acção

NOS PRÓXIMOS DIAS 26 e 27 de Março, decorrerá a Conferência Marketeers em Acção (MEA), que integrada nas actividades da 5ª Edição do Superbrands Moçambique.

O evento terá lugar no Polana Serena Hotel (dia 26) e no Centro Cultural Brasil Moçambique (dia 27) e contará com um painel de convidados que discutirão as Marcas em Moçambique e Como Construir Marcas Sustentáveis.

Entre os oradores estará Graça Machel, activista social e presidente do Fundo Comunitário para o Desenvolvimento da Comunidade (FDS) e Zizile; Bruno Mello, fundador e editor executivo do Portal do Marketing e eleito pelo “Anuário de Live Brasil” um dos profissionais mais influentes da comunicação; Thiago Fonseca, sócio e director criativo da agência Golo e autor do livro Bazarketing; Jaime Fernandes, director geral da Ipsos Moçambique e Moreira Chonguica, músico, produtor, etnomusicólogo e brand strategist moçambicano. O embaixador do Brasil, Rodrigo Soares, Paulo Sousa, PCE do Banco Comercial de Investimentos (BCI) e o reitor da Universidade Pedagógica, Jorge Ferrão, também confirmaram a presença.

Dividida em dois dias, a Conferência Marketeers em Acção pretende ser um momento de unir diversos executivos, empresários e especialistas da área da comunicação, formadores de opinião e estudantes universitários para uma troca de experiências, apresentação de estudos de caso, campanhas de comunicação, acções de responsabilidade social ou sustentabilidade e estratégias mostrando o seu posicionamento como líderes na transformação económica do mercado nacional.

Para mais informações:

info@playground.co.mz

www.superbrands.co.mz/mea

MN

ARTIGO - PLAYGROUND

ARTIGO - EXECUTIVO

Media Training na comunicação empresarial

A **PREPARAÇÃO** dos porta-vozes e representantes de determinada organização, também conhecida como media training (MT), é uma técnica de comunicação que tem por objectivo, aperfeiçoar e melhorar a sua capacidade de se relacionarem com os órgãos de comunicação durante as entrevistas aos órgãos de comunicação social ou em eventos institucionais.

O MT é extremamente importante e indispensável em qualquer estratégia de assessoria de imprensa ou de relações públicas, porque traz o fortalecimento da imagem da empresa - o que garante uma maior credibilidade do negócio. Segundo Patrícia Aquarelli, conselheira de estratégia da Playground, “o treino perante os meios de comunicação de MT é fundamental para o representante da empresa por forma a ter maior controle das informações que devem e as que não devem ser transmitidas. O que melhora a eficiência da comunicação corporativa no seu todo. Afinal, ele estará entre o jornalista e o público e, cumpre um papel fundamental, servindo de ponte entre a empresa e os seus consumidores”.

Para se relacionar com a imprensa, é crucial conhecer o seu funcionamento e dinâmica e é preciso estar preparado para lidar com os profissionais desta área, assim como dominar o assunto a ser abordado. Geralmente as capacitações em MT têm por finalidade, transmitir as técnicas jornalísticas, orientações e dicas sobre o comportamento do entrevistado frente às câmeras e microfones.

O formato de MT é adaptado de acordo com necessidade de cada cliente ou empresa e, pode ser feito individualmente ou em grupo. Assim, muitas organizações, tanto públicas quanto privadas, têm investido neste tipo de formação, pois na actual velocidade que as informações são difundidas, a capacidade de relacionamento e interacção com os meios de comunicação, traz vantagens importantes para a gestão das empresas, não só em momentos de crise, mas também nas actividades convincentes de partilha de informações para os diferentes stakeholders.

Saiba mais através do telefone: 82 67 79 829 ou email: contacto@playground.co.mz MN

Área comercial e serviço diferenciado são os pilares da MLJ



José Banze, Proprietário da MLJ

MLJ Lda. é uma empresa moçambicana vocacionada para venda de material médico e cirúrgico e que realiza formações sobre novos métodos cirúrgicos. A empresa comercializa medicamentos, equipamentos hospitalares oriundos de países como Portugal, Inglaterra, Noruega e Itália.

Com larga experiência na área, a empresa recentemente começou a produzir fardamentos e atende instituições governamentais, ONG's nacionais e internacionais, bem como empresas privadas.

Fundada em 2012 por José Banze, movido pela vontade de criar o seu próprio emprego. Banze é um jovem empreendedor formado em Informática pela Universidade Pedagógica (UP) e que sentiu desde cedo, a necessidade de aventurar na área dos negócios, após de ter passado por algumas empresas.

Ergueu a empresa sozinho e a passos largos o empreendimento foi registando um crescimento notável, graças ao seu empenho e dedicação, onde assumia em simultâneo as funções de motorista, gestor, promotor de vendas e director geral.

Hoje em dia, Banze não precisa mais de se dividir em diversas funções, pois passam já seis anos da abertura do negócio e conta com uma vasta equipa de profissionais. Eles também são responsáveis pelo sucesso da empresa. O proprietário da MLJ tem uma visão humanitária e acredita que o sucesso depende de muito trabalho, dedicação e bons colaboradores.

O diferencial desta empresa é, segundo ele, “trazer o melhor para fornecer aos hospitais,

clínicas e serviços de saúde moçambicanos, os melhores produtos médicos”.

Para o empresário “um dos principais objetivos da sua estratégia de venda, é oferecer aparelhos e medicamentos diferenciados da concorrência, com uma garantia de até dois anos.

Devido à crise económica que afectou o país, em 2015 a MLJ viu-se obrigada a encerrar uma das suas sucursais instalada na cidade de Tete. O que levou à redução do número de colaboradores.

Uma das outras actividades da empresa é a formação de médicos.

O principal negócio da MLJ são as formações a médicos, enfermeiros e técnicos de saúde sobre como utilizar os materiais e aparelhos cirúrgicos que vende.

Sobre como utilizar as atitudes das empresas em tempos de crise, o empresário propõe que face às dificuldades, as empresas devem procurar soluções internas para sobreviver à agressividade da concorrência. “Para uma empresa atingir sucesso, é necessário que haja um grande investimento no sector comercial. Pois este é factor-chave de qualquer empresa e a comunicação deve ser base para esta área. Os trabalhadores devem saber vender e trazer novos clientes a empresa”, conclui José Banze.

A MLJ representa em Moçambique algumas das marcas mais conceituadas no fabrico de material médico-hospitalar como nomeadamente a Covidien, Beckman Coulter, Bioline, Medtronic e RaLac. MN

Casa Minha, Nosso Bairro: transforma Polana Caniço



Casa Minha, Nosso Bairro

CASA MINHA, NOSSO BAIRRO é o nome de um projecto de transformação urbana desenhado com o objectivo de melhorar o plano de urbanização e expansão do bairro da Polana Caniço, localizado no distrito Municipal KaMpfumo, centro da cidade de Maputo.

A iniciativa, criada em 2016 em parceria com o Conselho Municipal da Cidade de Maputo e Waza, pretende também, a dinamização da estrutura urbana, vias de acesso e serviços locais como hospitais, escolas, complexos comerciais, privilegiando o envolvimento comunitário e uso dos recursos locais na construção das moradias. O objectivo é que sejam construídas habitações padronizadas para um crescimento planeado e arquitetura evolutiva que acompanhe o crescimento da capital do país.

Para Afonso Cabrillo, director geral da Casa Minha Lda., empresa criadora do projecto, o que se pretende é “ajudar os moradores do bairro com poucos recursos financeiros para a aquisição de um imóvel, criando ao mesmo tempo, uma solução de habitação para os jovens urbanos recém-formados e que iniciam um percurso profissional, com um orçamento que se adapta às suas condições financeiras e muito abaixo da actual oferta do mercado”.

As casas são vendidas a um custo muito baixo, a partir de 65 m² e que podem ser modificadas posteriormente. O que não é possível quando

se compra um apartamento num prédio de quinze andares, por exemplo”, defende o director da Casa Minha Lda.

Até Março do ano em curso, a Casa Minha Lda., terá finalizado as suas primeiras 7 casas representando 5 dos 7 modelos arquitectónicos diferentes que o projecto propôs aos residentes, compradores e investidores. Outras 15 serão construídas em 2019.

As casas custam cerca de 50 mil dólares e podem ser pagas em quatro prestações. De acordo com Cabrillo, o bairro tem cerca de 25 mil talhões e se continuar naquele bairro, poderá construir mais de 50 mil casas e com o seu sucesso, se idealiza a implementação noutros bairros da cidade de Maputo”, explica.

“Estrategicamente o bairro de Polana Caniço é vizinho de uma das maiores avenidas da capital e bem próximo a Praia da Costa do Sol - um dos centros de lazer mais frequentados da capital -, os principais centros comerciais e bem próximo, um dos bairros nobres da cidade de Maputo, que é Sommershield”, defende o arquitecto.

Casa Minha Lda. criadora do projecto, viu também neste bairro, uma oportunidade de negócio inovador com cariz de responsabilidade social. A empresa instalou um escritório no bairro, para estar mais próximo da comu-

nidade, assim como para satisfazer as preocupações dos seus moradores interessados em participar, bem como para apresentar as casas piloto aos futuros compradores.

Antes da sua implantação o projecto foi apresentado aos residentes do bairro, dando a conhecer a dinâmica e as mais valias oferecidas. As famílias são envolvidas no processo de idealização das casas, de acordo com as suas necessidades e do seu agregado familiar, respeitando padrões técnicos estabelecidos no Plano Parcial de Urbanização (PPU) do Polana Caniço, aprovado pelo Conselho Municipal de Maputo em Abril de 2015, onde a área de projecto foi zoneada para habitação residencial. Além disso, Casa Minha, Nosso Bairro, trabalha com as autoridades locais, o Município da Cidade de Maputo, no sentido de explicar sobre a o seu funcionamento aos residentes e interessados em obter uma habitação. “As obras de construção das residências geram mão de obra local, com vista a oferecer emprego aos moradores do próprio bairro”, acrescenta.

Os apartamentos modulares variam de Tipo 2 a 4 e são facilmente alteráveis conforme a necessidade dos moradores, com o passar do tempo.

Durante o ano passado, foram erguidas duas casas do tipo duplex, em que um dos apartamentos foi entregue a família que aderiu a iniciativa e o outro foi colocado à venda. MN

ARTIGO - IPEME

IPEME rubrica minuta tripartida de projecto industrial



Momento durante assinatura do memorando de entendimento

O INSTITUTO PARA A PROMOÇÃO de Pequenas e Médias Empresas - IPEME, a Agência Japonesa de Cooperação Internacional - JICA e o Instituto Nacional de Tecnologia Industrial - INTI, da Argentina, assinaram recentemente uma minuta para o arranque do Projecto de Capacitação em Tecnologias de Gestão da Produção (Project for Training on Production Management Technologies - TGP).

Esta é uma iniciativa tripartida, envolvendo o Governo moçambicano, através do IPEME, Governo Japonês, através da JICA e o Governo da República da Argentina, através do INTI e que resulta da necessidade cada vez mais frequente de fazer face aos inúmeros desafios que o país tem vindo a presenciar, relacionado com o seu desenvolvimento assimétrico. Igualmente visa potencializar as empresas a se industrializarem.

TGP vai também reforçar a capacidade técnica de intervir na industrialização das Pequenas e Médias Empresas (PMEs), no que concerne a

promoção da produção e produtividade.

A industrialização das empresas terá uma duração de 3 anos, iniciando em Abril de 2018 até Abril de 2021, contando com a JICA como principal entidade financiadora do projecto.

O projecto está organizado em cinco áreas de intervenção, nomeadamente: a Indústria Agro-alimentar (pesca, agro-processamento, panificação), processamento de madeira e mobiliário, metalomecânica, indústria gráfica (papel e impressão) e a área da logística e serviços de manutenção industrial, nas províncias de Maputo, Inhambane, Manica, Nampula e Cabo Delgado,

A cerimónia de assinatura do protocolo, teve lugar na sede do IPEME e contou com a presença do director geral do IPEME e representante da JICA e do INTI. Desta parceria, espera-se que resultem outros projectos semelhantes ao projecto CADUP, que já é uma realidade no seio das Micro, Pequenas e Médias Empresas moçambicanas. **MN**

EVENTOS

Agenda de eventos

CONFERÊNCIA

Dominando a Gestão de Risco em Projetos (Mozambique)

19 A 21 DE FEVEREIRO

SOUTHERN SUN
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

www.africaninfex.com

CONFERÊNCIA

Africa Energy Indaba

20 E 21 DE FEVEREIRO
DAS 7:30 / 17 HORAS

SANDTON CONVENTION CENTER
JOHANNESBURG. ÁFRICA DO SUL

www.africaenergyindaba.com/register-conference/

The Mozambique Assembly

12 E 13 DE MARÇO AS 08 HORAS

POLANA SERENA HOTEL
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

www.oilandgascouncil.com/event/mozambique-assembly

CONFERÊNCIA

Marketeers em Acção by Superbrands

26 E 27 DE MARÇO

POLANA SERENA HOTEL
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

www.superbrands.co.mz/mea2018

