

MozbUS Siness

Edição nº5 - Setembro. 2018

Revista da Câmara de Comércio Moçambique - Estados Unidos

AGOA

UMA JANELA DE OPORTUNIDADES
PARA O MERCADO AMERICANO

A WINDOW OF OPPORTUNITY FOR
THE AMERICAN MARKET

MAIORES PARCEIROS ECONÓMICOS DE MOÇAMBIQUE EM 2017

MOZAMBIQUE'S LARGEST ECONOMIC PARTNERS IN 2017

ENTREVISTA

REPRESENTANTE DO FMI

INTERVIEW

RESIDENT REPRESENTATIVE OF THE IMF OFFICE IN

MOZAMBIQUE





CONTEÚDO/CONTENTS

DESTAQUE/HIGHLIGHTS

AGOA

UMA JANELA DE OPORTUNIDADES
PARA O MERCADO AMERICANO
A WINDOW OF OPPORTUNITY FOR
THE AMERICAN MARKET

**MAIORES PARCEIROS ECONÓMICOS DE MOÇAMBIQUE
EM 2017**

MOZAMBIQUE'S LARGEST ECONOMIC PARTNERS IN 2017

ENTREVISTA

REPRESENTANTE DO FMI

INTERVIEW: RESIDENT REPRESENTATIVE OF THE IMF OFFICE IN MOZAMBIQUE

04 NOTA DE ABERTURA

06 ENTRADA

10 COMÉRCIO

16 MERCADO

26 PARAÍDOS DA NOSSA TERRA

28 INVESTIMENTO

36 NÚMEROS

38 ALMOÇO COM

46 TURISMO

54 PERFIL DA EMPRESA

56 BUSINESS LEADER

58 EVENTO

60 Onde ficar

04 OPENING

08 ENTRANCE

14 TRADE

20 MARKET

27 PARADISE OF OUR LAND

32 INVESTMENT

37 NUMBERS

42 LUNCH WITH

50 TOURISM

55 COMPANY PROFILE

57 BUSINESS LEADER

59 EVENT

62 WHERE TO STAY



Nota de Abertura

Evaristo Madime
Presidente do Conselho Directivo
Chairman



O mercado das exportações

A estratégia para a recuperação económica passa substancialmente pelo aumento da produção, consolidação e conquista de novos clientes no mercado das exportações. Entre estes estão os Estados Unidos de América que criaram um mecanismo de facilitação das exportações africanas para aquele país. Referimo-nos a Lei de Crescimento e Oportunidades para a África (AGOA), que permite aos países do nosso continente o acesso isento de direitos aduaneiros ao mercado americano para um número significativo de produtos de exportação. As relações comerciais entre os dois países no que diz respeito ao investimento norte-americano em Moçambique evidenciam um futuro promissor devido aos milhões de dólares que a Anadarko e a Exxon Mobil estão a injectar nos projectos de exploração do gás do Rovuma, mas as exportações moçambicanas para o país ora liderado por Donald Trump não são animadores. Conforme se pode facilmente depreender dos números revelados recentemente pela Embaixada dos EUA em Moçambique, o nosso país tem um baixo aproveitamento da AGOA. As exportações moçambicanas para os Estados Unidos em 2016 foram acima de 100 milhões de dólares, mas as exportações beneficiando da AGOA foram de apenas 1,4 milhão de dólares, ou seja, menos de 2% do total das exportações. Os EUA foram em 2017 o 13º destino das exportações moçambicanas depois de terem sido o 6º no ano anterior. Talvez seja importante lembrar que ter sucesso no mercado norte-americano, o maior do mundo, extremamente competitivo e inovador, representa uma porta de entrada para o mercado global.

Contudo, o comportamento do comércio de Moçambique com o exterior registou uma evolução positiva, com a Índia a ser o mais preponderante parceiro económico do país por ser o destino de nossos produtos no valor 103 milhões de meticais. Nas páginas de entrevista o destaque é o Representante do Fundo Monetário Internacional que explica ao Mozbusiness as medidas sugeridas ao governo moçambicano por aquela organização para a aceleração do crescimento da economia nacional.

The export market

The strategy for economic recovery is substantially increased by the increase in production, consolidation and conquest of new customers in the export market. Among these are the United States of America which has set up a mechanism for facilitating African exports to that country. We refer to the African Growth and Opportunity Act (AGOA), which allows the countries of our continent duty-free access to the US market for a significant number of export products. Trade relations between the two countries with respect to US investment in Mozambique show a promising future due to the millions of dollars that Anadarko and Exxon Mobil are injecting into the Rovuma gas exploration projects, but Mozambican exports for the country now led by Donald Trump are not animators. As can be easily seen from the numbers recently revealed by the US Embassy in Mozambique, our country has a low use of AGOA. Mozambican exports to the United States in 2016 were over \$ 100 million, but exports benefiting from AGOA were only \$ 1.4 million, or less than 2% of total exports. The US was the 13th destination of Mozambican exports in 2017 after being the 6th in the previous year. Perhaps it is important to remember that success in the US market, the largest in the world, extremely competitive and innovative, represents a gateway to the global market.

However, the behavior of Mozambique's trade with the outside world registered a positive evolution, with India being the country's most important economic partner as the destination of our products in the country worth 103 million meticais. In the interview pages the highlight is the Representative of the International Monetary Fund who explains to Mozbusiness the measures suggested to the Mozambican government by that organization to accelerate the growth of the national economy.

Ficha Técnica



Propriedade/Property:
Câmara de Comércio Moçambique-EUA
Moçambique
Rua Mateus Sansão Muthemba, N°476 R/C
Tel: 21 492904
email:ccmusa@tvcabo.co.mz
Director:
Evaristo Madime



Edição/ Edition:
Media Group

Textos/ Texts:
Adamo Halde | Cláudia Muguande
Homero Lobo | Duarte Siteo
Vitor Gonçalves
Biola Cossa
Design: Jacob Sigauque

Publicidade/ Ads:
vitor.goncalves@soldoindico.co.mz

Impressão/Print: Minerva Print
Tiragem/Runs: 6000 exemplares
Registo GABINFO: Em processo de registo
Distribuição Gratuita/ Free Distribution

Com apoio do



Financiamento ao Conteúdo Local

O MELHOR PARCEIRO PARA O DESENVOLVIMENTO DO CONTEÚDO LOCAL É DAQUI.

O BCI é parceiro estratégico das Pequenas e Médias Empresas (PME) no contexto do fluxo de entrada de Investimentos Estrangeiros e de Grandes Projectos em Moçambique. Por isso, no âmbito do desenvolvimento do Programa de Conteúdo Local no nosso país, o BCI disponibiliza um conjunto de ferramentas que garantem maior capacitação das PME locais.

No BCI encontra as melhores soluções de apoio ao Investimento, Gestão de Tesouraria e Operações com o Exterior, assim como meios de pagamento ajustados às necessidades da sua Empresa.

Contacte hoje mesmo uma Agência ou Centro BCI Exclusivo mais próximo de si e conte com o BCI para o desenvolvimento dos seus negócios em Moçambique.



BCI
É daqui.

Entrada

Ouro em cabo delgado

A empresa moçambicana Mwiriti, acionista da Montepuez Ruby Mining, anunciou a descoberta de jazidas de ouro em trabalhos de prospeções efectuadas no posto administrativo de Nairoto, distrito de Montepuez, província de Cabo Delgado.

Em comunicado, a Mwiriti informa que precisará de mais de 100 mil dólares para construir a unidade de lavagem do cascalho, cujo início de actividades está previsto para Abril de 2019.

A Montepuez Ruby Mining, onde a Mwiriti tem uma participação de 25%, detém o direito de exploração de rubis em Cabo Delgado.



Prospecção petrolífera em quatro províncias



Em Agosto do ano em curso, o Executivo moçambicano aprovou contratos de concessão para pesquisa e produção de petróleo em cinco áreas marítimas e uma terrestre em quatro províncias do país. As áreas são a A5-A, A5B e Z5-D, localizadas na costa de Angoche, província de Nampula, a Z5, localizada no delta do Zambeze, região que abrange as províncias de Sofala e da Zambézia e as áreas PT5-C (marítima) e Mazenga (terrestre), localizadas na província de Inhambane. Com a duração de oito anos, os contratos poderão ser prorrogados por mais 30, em caso de descobertas com valor comercial.

Nesta fase inicial, o investimento em pesquisa e prospecção deverá fixar-se em 825 milhões de dólares, o que corresponde a um investimento mínimo anual de 100 milhões de dólares.

A Sociedade Moçambicana de Medicamentos, Cotur Travel & Tours, VBM, Água Vumba, e a Mozambique Power aderiram recentemente à Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) a fim de se capitalizarem. A adesão destas cinco empresas à cotação foi motivada, segundo o presidente da Confederação das Associações empresariais (CTA), pelos benefícios como redução de taxas de juro e isenção em 50% no Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas. Constituída em 1999, a BVM conta actualmente no mercado accionista com seis empresas – Cervejas de Moçambique, CETA – Engenharia e Construção, Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos, Empresa Moçambicana de Seguros, Matadouro da Manhiça (Matama) e a Zero Investimentos.



Instituto Nacional de Turismo atrás de investidores para Nampula

365 milhões de dólares. É o valor necessário para financiar o projecto turístico das ilhas Crusse e Jamali, no distrito de Mossuril, província de Nampula. O projecto contempla a construção de estâncias turísticas de classe mundial, incluindo hotéis de cinco estrelas, chalets, casinos, campos de golfe e centro comercial, entre outras unidades. De acordo com o director-geral da sociedade Mozaico do Índigo-que fez a apresentação do projecto numa sessão realizada em Marracuene - os projectos em carteira incluem ainda a exploração das potencialidades existentes na região norte do país, como a Reserva do Niassa, Ilha de Moçambique, ilhas Crusse e Jamali, lago Niassa, arquipélago das Quirimbas, cidades de Pemba, Nacala e Nampula.

Gás natural vai impulsionar crescimento da economia para 11,1%

Segundo as mais recentes previsões do Fundo Monetário Internacional (FMI) a economia moçambicana deverá crescer à taxa de 11,1% em 2023, altura em que já se estará na fase de exploração do gás bacia do Rovuma, em Cabo Delgado.

Os grupos americano Anadarko Petroleum e italiano ENI descobriram depósitos de gás natural de dimensão mundial na bacia do Rovuma, sendo que o consórcio liderado pela ENI e Exxon Mobil vai iniciar a extração e liquefação de gás natural no último trimestre de 2022.

O projecto tem também um tempo de vida útil previsto de 25 anos e prevê um investimento total de cerca de 30 mil milhões de dólares, capaz de gerar uma receita na ordem de 53 mil milhões de dólares para o estado moçambicano.



GOLD IN CABO DELGADO

The Mozambican company Mwiriti, a shareholder of Montepuez Ruby Mining, announced the discovery of gold deposits in prospecting work carried out at the administrative post of Nairoto, Montepuez district, Cabo Delgado province.

In a statement, Mwiriti says it will need more than \$ 100,000 to build the gravel lavage plant, which is due to start operations in April 2019.

Montepuez Ruby Mining, where Mwiriti has a 25% stake, holds the right to exploit rubies in Cabo Delgado.

Oil exploration in four provinces

The Mozambican government approved in August concession contracts for oil research and production in five maritime areas and one land contract in four provinces of the country. The areas are A5-A, A5B and Z5-D, located on the coast of Angoche, Nampula province, Z5, located in the Zambezi delta, which

covers the provinces of Sofala and Zambézia and areas PT5-C (Mazenga (inland), located in the province of Inhambane.

With a duration of eight years, the contracts may be extended by another 30, in case of discoveries with commercial value. At this early stage, investment in research and prospecting should be set at \$ 825 million, corresponding to a minimum annual investment of \$ 100 million.

Five companies join the Mozambique Stock Exchange

The Mozambican Medicines Society, Cotur Travel & Tours, VBM, Água Vumba, and Mozambique Power recently joined the Mozambique Stock Exchange (BVM) in order to capitalize. According to the president of the Confederation of Business Associations (CTA), the adherence of these five companies to the quotation was motivated by the benefits such as reduction of interest rates and exemption by 50% in Corporate Income Tax. Founded in 1999, BVM currently has six companies - Cervejas de Moçambique, CETA - Engenharia e Construção, Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos, Empresa Moçambicana de Seguros, Matadouro da Manhica (Matama) and Zero Investimentos.



National Tourism Institute behind investors to Nampula

365 million dollars. This is the amount needed to finance the tourist project of the Crusse and Jamali islands, in Mossuril district, Nampula province. The project includes the construction of world-class tourist resorts, including five-star hotels, chalets, casinos, golf courses and shopping center, among other units. According to the general director of the company Mozaico do Índigo - who presented the project at a session held in Marracuene - the portfolio projects also include the exploration of potential in the northern region of the country, such as the Niassa Reserve, Ilha de Moambique, Crusse and Jamali islands, Lake Niassa, Quirimbas archipelago, Pemba, Nacala and Nampula cities.

According to the most recent International Monetary Fund (IMF) forecasts, the Mozambican economy is expected to grow at a rate of 11.1% in 2023, at which time the Rovuma basin gas exploration phase in Cabo Delgado will be underway. The Anadarko Petroleum, American and Italian ENI group have discovered worldwide natural gas deposits in the

Rovuma basin, with the consortium led by ENI and ExxonMobil to begin the extraction and liquefaction of natural gas in the last quarter of 2022. The project also has a projected life expectancy of 25 years and provides for a total investment of around 30 billion dollars, capable of generating revenue in the order of 53 billion dollars for the Mozambican state



Natural gas will boost economic growth to 11.1%

Maiores parceiros comerciais de Moçambique

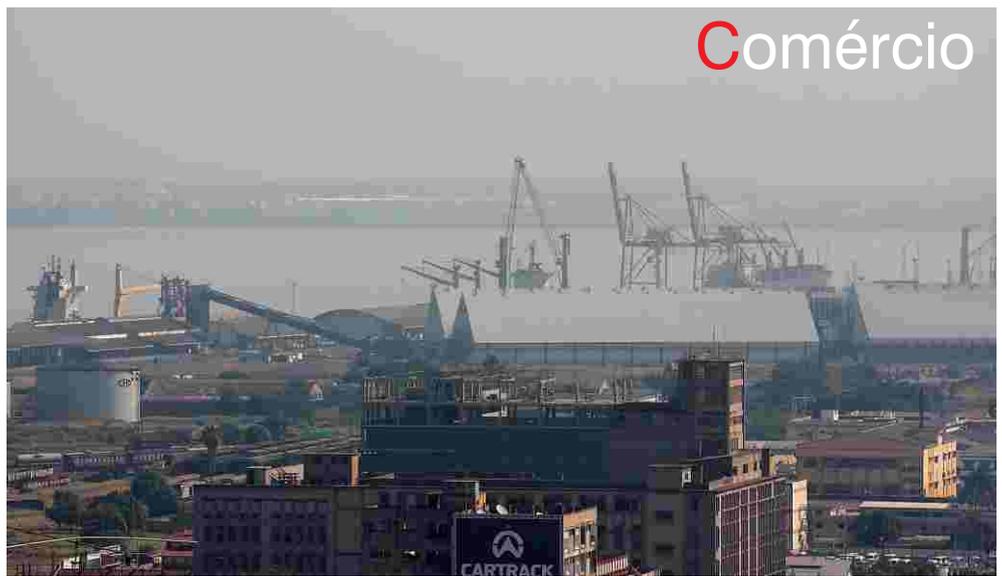
India, África do Sul, Países Baixos, Itália e China foram os maiores destinos das exportações moçambicanas (mais de 300 milhões de meticais) em 2017. A África do Sul, Índia, Países Baixos, e China, destacam-se ainda como países com maior preponderância nas relações comerciais com Moçambique no período, como países de origem das importações.



Nos últimos quatro anos, a economia moçambicana sofreu significativas alterações estruturais. Ainda assim, registou um crescimento positivo das exportações de bens que tiveram um aumento de 229798697,2 milhões de meticais ao passarem de 135 666 051,8 milhões de meticais em 2014 para 365 464 749 milhões de meticais em 2017. Em termos de mercados de exportações, Moçambique tem como principais destinos a Índia, África do Sul, Países Baixos, Itália e China.

A Índia foi o principal destino das exportações de Moçambique em 2017. As exportações moçambicanas de bens para este país alcançaram 103 156 066 milhões de meticais, um crescimento significativo de mais de 50%, que representam quase 64 milhões, quando comparado com os 39 482 228 milhões de meticais de 2016. Por sua vez, no mesmo ano, as importações foram de 20 364 627 contra 28 700 505 em 2017.

A Índia (34%) ultrapassou assim a África do Sul (18%) como principal destino das exportações moçambicanas embora as exportações para este país vizinho tenham também crescido – passaram de pouco mais de 47 milhões de meticais (23%) para mais de 56 milhões de meticais. No entanto, a África do Sul continua a ser o país que mais bens e serviços vende ao nosso país. Mais de 106 milhões das importações moçambicanas vieram deste país vizinho. Em 2016, Moçambique comprou à África do Sul bens no valor de mais de 99 milhões de meticais.



No contexto do comércio internacional moçambicano, a grande novidade de 2017 é a Itália que revela um crescimento assinalável das exportações moçambicanas para este mercado tendo passado do 12º lugar em 2016 para o quarto lugar. Este país comprou a Moçambique bens no valor de 17 milhões de meticais, um aumento significativo



quando comparado com os cerca de 3 milhões em 2016. No que refere às importações, Moçambique adquiriu da Itália cerca de 4 milhões em bens contra também perto de 3 milhões no ano anterior, o que representa um aumento de um milhão.

Por sua vez, os EUA, que surgem como o 13º destino dos produtos moçambicanos, absorveram 1,17% das exportações, o que se traduz em perto de 4 milhões de meticais, depois do sexto lugar ocupado em 2016 por ter recebido mais de seis milhões em bens. No quadro das importações, o país liderado por Donald Trump, também registou uma queda, aparece na 10ª posição (em 2016 estava em 8º lugar), por ter vendido para Moçambique mercadorias no valor de mais de 7 milhões de meticais.

A Singapura também registou um decréscimo nas relações comerciais com Moçambique.

Depois do quarto lugar em 2016 (4,12%) no ranking global dos mercados clientes de Moçambique caiu para o

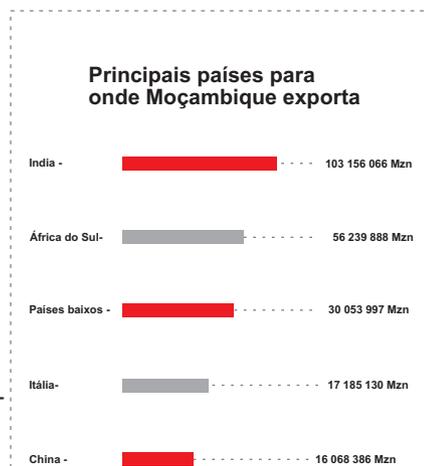


7º lugar (2,99%). Como fornecedor, a Sigapura desceu da segunda posição para 11ª.

Principais exportações e importações

Moçambique continua a importar mais mercadorias e serviços do estrangeiro do que a exportar apesar de as exportações terem crescido mais do que as importações, segundo revela o Anuário Estatístico 2017, recentemente divulgado pelo Instituto Nacional de Estatística (INE). No ano passado, o país importou 365 464 749 milhões de meticais e exportou 300 576 484 milhões, ou seja, Moçambique importou mais 648 882 65 do que vendeu ao estrangeiro.

Estes números quando comparados com período homólogo 2016, mostram que houve uma subida tanto nas exportações como nas importações que há dois



anos se situaram nos 208 247 698 milhões (Contra os 300 576 484 milhões em 2017) e 325 751 086 milhões (contra 365 464 749), respectivamente. Estas subidas se traduzem num aumento das exportações no valor de quase 100 milhões, e 40 milhões nas importações.

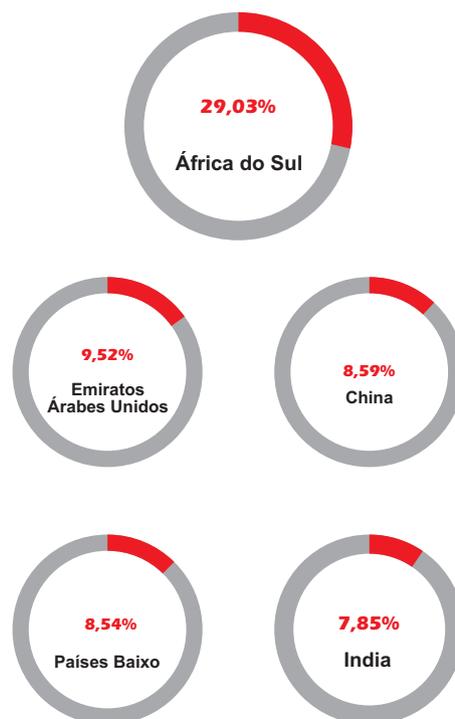
Entre os principais produtos exportados por Moçambique no ano passado estão o carvão mineral, lingotes e perfis de alumínio, energia eléctrica, gás natural, tabaco, areias pesadas, madeira, açúcar, banana e castanha de caju. Dos principais produtos





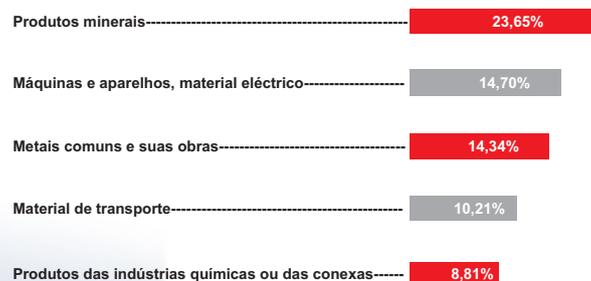
Comércio

Principais importadores

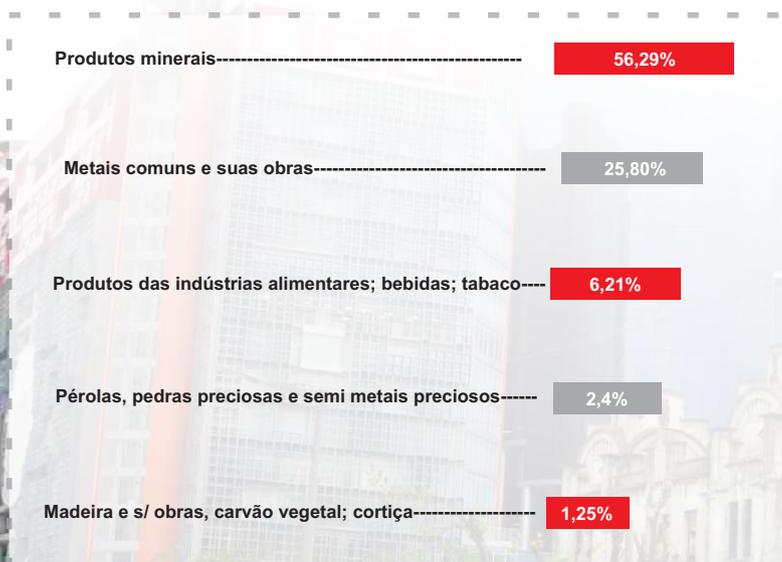


importados em 2017, o destaque vai para as máquinas, seguindo-se gásóleo, cereais, energia eléctrica, automóveis, gasolina, medicamentos, cimento hidráulico, óleo alimentar e cervejas.

Mercadorias importadas por Moçambique



Mercadorias exportadas por Moçambique



Mozambique's largest trading partners

India, South Africa, the Netherlands, Italy and China were the largest destinations for Mozambican exports (over 300 million meticaís) in 2017. South Africa, India, the Netherlands, and China also stand out as greater preponderance in trade relations with Mozambique in the period, as countries of origin of imports.

Over the last four years, the Mozambican economy has undergone significant structural changes. Nonetheless, there was a positive increase in exports of goods, which increased by 229 798 697.2 million meticaís from 135 666 051.8 million meticaís in 2014 to 365 464 749 million meticaís in 2017. In terms of markets of exports, Mozambique's main destinations are India, South Africa, the Netherlands, Italy and China. India was the main destination for Mozambique's exports in 2017. Mozambican exports of goods to this country reached 103 156 066 million meticaís, a significant increase of more than 50%, which represents almost 64 million, compared to 39 482 228 million meticaís in 2016. In turn, in the same year, imports were 20 364 627 against 28 700 505 in 2017. India (34%) thus surpassed South Africa (18%) as the main destination for Mozambican exports, although exports to this neighboring country also increased - from a little over 47 million meticaís (23%) to more than 56 million meticaís of meticaís. However, South Africa continues to be the country that sells most goods and services to our country. More than 106 million Mozambican imports came from this neighboring country. In 2016, Mozambique bought goods worth more than 99 million meticaís from South Africa.

In the context of Mozambican international trade, the great novelty of 2017 is Italy, which shows a remarkable growth of Mozambican exports to this market, from 12th place in 2016 to fourth place. Mozambique purchased goods worth 17 million meticaís from Mozambique, a significant increase when compared to around 3 million in 2016. With regard to imports, Mozambique acquired about 4 million of goods from Italy, against about 3 million in the previous year, which represents an increase of one million. The United States, which is the 13th destination of Mozambican products, absorbed 1.17% of exports, which translates to close to 4 million meticaís, after the sixth place occupied in 2016 for having received more than six million in goods. In the context of imports, the country headed by Donald Trump, also registered a fall, appears in the 10th position (in 2016 was in 8th place), for having sold goods amounting to more than 7 million meticaís to Mozambique.

Singapore also experienced a decline in trade relations with Mozambique. After the fourth place in 2016 (4.12%) in the overall rake of Mozambique's client markets fell to 7th place (2.99%). As supplier, Siganpura dropped from second position to 11th.

Main exports and imports

Mozambique continues to import more goods and services from abroad than to export even though exports have grown more than imports, according to the Statistical Yearbook 2017, recently released by the National Statistics Institute (INE). Last year the country imported 365 464 749 million meticaís and exported 300 576 484 million, that is, Mozambique imported more 648 882 65 than it sold abroad. These figures, when compared with the same period in 2016, show that exports and imports rose two hundred years ago to 208,247,698 million (compared to 300,576,484 million in 2017) and 325,751,086 million (compared to 365,464 million in 2017) 749), respectively. These increases translate into an increase of almost 100 million in exports and 40 million in imports.

Among the main products exported by Mozambique last year are coal, ingots and aluminum profiles, electric power, natural gas, tobacco, heavy sands, wood, sugar, bananas and cashew nuts. Of the main products imported in 2017, the highlight goes to the machines, followed by gas oil, cereals, electric power, automobiles, gasoline, medicines, hydraulic cement, food oil and beers.

The strategy for economic recovery is substantially increased by the increase in production, consolidation and conquest of new customers in the export market. Among these are the United States of America which has set up a mechanism for facilitating African exports to that country. We refer to the African Growth and Opportunity Act (AGOA), which allows the countries of our continent duty-free access to the US market for a significant number of export products. Trade relations between the two countries with respect to US investment in Mozambique show a promising future due to the millions of dollars that Anadarko and Exxon Mobil are injecting into the Rovuma gas exploration projects, but Mozambican exports for the country now led by Donald Trump are not animators. As can be easily seen from the numbers recently revealed by the US Embassy in Mozambique, our country has a low use of AGOA. Mozambican exports to the United States in 2016 were over \$ 100 million, but exports benefiting from AGOA were only \$ 1.4 million, or less than 2% of total exports. The US was the 13th destination of Mozambican exports in 2017 after being the 6th in the previous year. Perhaps it is important to remember that success in the US market, the largest in the world, extremely competitive and innovative, represents a gateway to the global market.

However, the behavior of Mozambique's trade with the outside world registered a positive evolution, with exports increasing by more than 200 million meticaís in 2017, with India being the country's most important economic partner as the destination of our products in the country. worth 103 million meticaís. In the interview pages the highlight is the Representative of the International Monetary Fund who explains to Mozbusiness the measures suggested to the Mozambican government by that organization to accelerate the growth of the national economy.

Main countries where Mozambique exports

India -	103 156 066 Mzn
South Africa-	56 239 888 Mzn
Netherlands -	30 053 997 Mzn
Italy-	17 185 130 Mzn
China -	16 068 386 Mzn



Goods exported by Mozambique

Mineral products-----	56.29%
Base metals and articles thereof-----	25.80%
Food products; drinks; tobacco -----	6.21%
Pearls, precious and semi precious metals -----	2.4%
Wood and s / works; charcoal; cork-----	1.25%

Goods imported by Mozambique

Products minerals-----	23,65%
Machinery and mechanical appliances-----	14,70%
Base metals and articles thereof-----	14,34%
Transport material-----	10,21%
Products of the chemical or allied industries-----	8,81%

Main Importers

South Africa -----	29.03%
United Arab Emirates-----	9.52%
China-----	8.59%
Low Countries-----	8.54%
India-----	7.85%

African Growth and Opportunity Act

Mercado



AGOA

uma oportunidade para muitos,
aproveitada por poucos

Quando o governo dos EUA introduziu a Lei de Crescimento e oportunidades para a África (AGOA) em 2000, esperava dar um impulso substancial ao desenvolvimento económico africano. Mas não está a ser assim, pelo menos em Moçambique, onde as exportações de bens para os EUA estão ainda longe de alcançar os números desejados apesar das facilitações criadas no âmbito da lei que oferece aos países africanos o acesso isento de direitos aduaneiros ao mercado americano para um número significativo de produtos de exportação. Ao conceder acesso isento de direitos e de quotas a países africanos subsaarianos elegíveis para cerca de 7 000 linhas de mercadorias, a intenção era aumentar a produção dos países africanos, para que pudessem tirar partido desse acesso preferencial ao maior mercado de bens do mundo. No entanto, tal não funcionou assim, conforme reconheceu o embaixador dos EUA em Moçambique, Dean Pittman, durante uma apresentação sobre as vantagens da AGOA na recentemente terminada 54ª edição FACIM.

De acordo com dados da embaixada dos EUA, as exportações de Moçambique para os Estados Unidos, em 2016, foram acima de 100 milhões de dólares, mas as exportações beneficiando da generosidade da AGOA foram de apenas 1,4 milhão de dólares, ou seja, menos de 2% do total das exportações. A distinção única da British American Tobacco Moçambique como maior exportador no âmbito da AGOA na edição deste ano da FACIM expõe melhor o baixo aproveitamento desta lei.

Entre as razões que explicam este abandono da AGOA está, segundo as autoridades norte-americanas, a incapacidade de produzir à altura do grande potencial do mercado norte-americano, em quantidade e qualidade, associada à incapacidade sanitária e fitossanitária, por ausência de laboratórios. Contudo, a embaixada dos EUA diz estar a trabalhar com a Agência de Investimento e Promoção das Exportações de Moçambique (APIEX), o Instituto Nacional de Normalização e Qualidade (INNOQ) e o Instituto Nacional de Inspeção Pesqueira para supressão destas barreiras para que as empresas moçambicanas, sobretudo as pesqueiras, possam exportar para os EUA.

Mudanças para aproveitar a AGOA

Depois de pouco aproveitar a primeira fase da AGOA (Maio de 200 a 2015), Moçambique parece apostado em aumentar as exportações de bens para o mercado dos EUA nesta segunda fase que decorre de Junho de 2015 a 2025. Com este objectivo, o Governo moçambicano em parceria com a embaixada dos EUA, lançou em Maio a Estratégia de Utilização da AGOA, que procura tanto identificar oportunidades específicas para



empresas moçambicanas no âmbito da AGOA, assim como para empresas formularem estratégias sobre a melhor forma de usarem esta lei para entrarem no mercado dos Estados Unidos.

O embaixador dos EUA aconselhou ao governo moçambicano a seguir o exemplo de países vizinhos como a África Sul que depois de avançar com as reformas necessárias no ambiente de negócio e na identificação dos produtos elegíveis representa hoje 86% de todas as exportações da Lei AGOA para os Estados Unidos. “Desde 2000, a África do Sul triplicou as suas exportações para os Estados Unidos, principalmente nos sectores industrial e agrícola, com exportações agrícolas sul-africanas aumentando quase sete vezes desde 2001 para 278 milhões de dólares em 2017. A indústria de citrinos da África do Sul, por exemplo, suporta quase 85 mil empregos. No ano passado, a África do Sul exportou 49 milhões de dólares em nozes de macadâmia, uma indústria que suporta mais de quatro mil empregos. Essas empresas sul-africanas aprenderam a aproveitar todas as vantagens da Lei AGOA para penetrar e competir no mercado americano”, disse o embaixador dos EUA em Moçambique, Dean Pittman.

Mudanças para aproveitar a AGOA

O melhor aproveitamento da AGOA passa necessariamente pela identificação dos produtos com acesso isento de direitos aduaneiros ao mercado americano. “Para aqueles que pretendem exportar para os Estados Unidos nos próximos anos, sugiro fortemente que se familiarizem com o programa AGOA com antecedência, para não perderem a

vantagem competitiva que os seus produtos podem desfrutar no mercado dos Estados Unidos através de isenções de impostos”, disse Dean Pittman. De acordo com o embaixador dos EUA, entre os produtos elegíveis, estão o ananás, os produtos pesqueiros e mariscos. “Os Estados Unidos são o maior mercado agrícola orgânico do mundo, consumindo quase metade de todos os produtos agrícolas globais. Em segundo lugar, é a indústria do ananás. O consumo do ananás nos Estados Unidos aumentou significativamente na última década para mais de 1 milhão de toneladas avaliadas em 726 milhões de dólares somente em 2015. Com o estatuto de isenção de direitos aduaneiros oferecido pela AGOA, o mercado dos Estados Unidos é uma perspectiva lucrativa para as quase 67 mil toneladas de ananás produzidas a cada ano em Moçambique. Em terceiro lugar, é a indústria pesqueira e de mariscos. Como todos sabemos, Moçambique é dotado de recursos pesqueiros ricos e os seus produtos são procurados não apenas nos Estados Unidos, mas em todo mundo.

Por sua vez, o Presidente da Confederação das Associações Económicas Agostinho Vuma considera ser possível identificar no sector agrícola pelo menos 20 empresas que necessitam de melhorar a qualidade e segurança dos seus produtos e, inclusive, aumentar os seus volumes. “Auguramos que, com a aprovação desta estratégia, revertamos a situação prevalecente de baixo nível de aproveitamento da janela existente e, de forma decisiva, aumentemos a colocação dos nossos produtos no mercado americano, cujos efeitos para o mercado nacional traduzir-se-ão em geração de mais postos de emprego e rendimento com impacto social positivo”.

Países africanos que aproveitam a AGOA

Introduzida em 2000, esta iniciativa permitiu a triplicação das trocas comerciais entre os Estados Unidos e os países da África subsaariana e a criação de mais de dois milhões de postos de trabalho, segundo dados do Departamento do Estado para o Comércio dos EUA. Os maiores beneficiários do programa são África do Sul, Angola, Nigéria, Chade e Gabão. O Lesoto é outro beneficiário de destaque, graças à sua larga indústria têxtil, com 40 fábricas detidas por empresários asiáticos.

Atração de investimento

A AGOA é ainda vista como uma janela que serve para atrair os investidores estrangeiros para África. No âmbito do mesmo é(ra) suposto que se montariam fábricas para fazer com que os produtos fossem exportados com isenção de impostos para os EUA. Mas que se ajudariam sobretudo ao desenvolvimentos de indústrias manufactureiras e de ago-processamento. No entanto, o ambiente de negócio em Moçambique terá retraído estes investimentos. Em países como eSwatini, Lesoto e Etiópia, a AGOA ajudou a estimular a fabricação leve, especialmente de têxteis e vestuário.





“AS EXPORTAÇÕES DE MOÇAMBIQUE PARA OS EUA EM 2016 BENEFICIANDO DA AGOA FORAM DE APENAS 1,4 MILHÃO”



“ O mercado dos EUA é uma perspectiva lucrativa para as quase 7 mil toneladas de ananás produzidas a cada ano em Moçambique ”

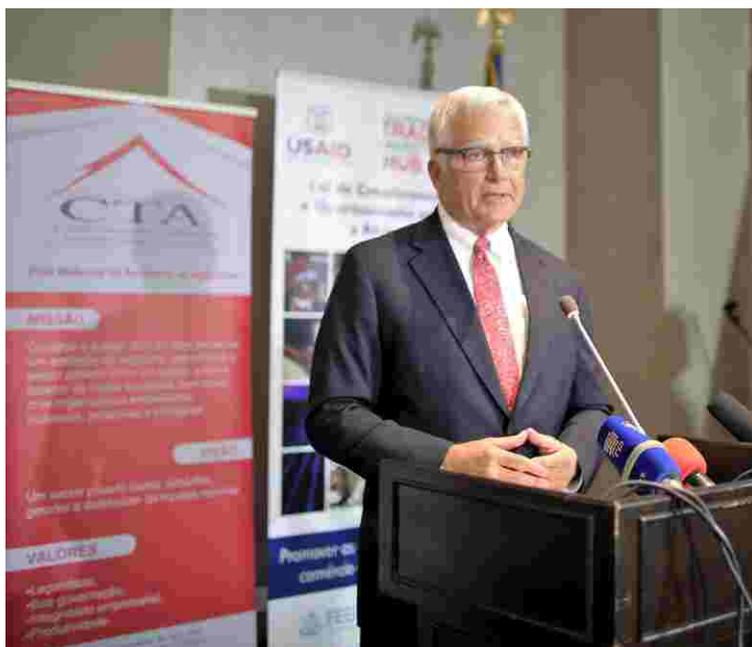


When the US government introduced the African Growth and Opportunity Act (AGOA) in 2000, it hoped to give a substantial boost to African economic development. But this is not the case, at least in Mozambique, where exports of goods to the US are still far from reaching the desired numbers, despite the facilitation created under the law that provides African countries with duty-free access to the market for a significant number of export products. By granting duty-free and quota-free access to eligible sub-Saharan African countries for some 7,000 commodity lines, the intention was to increase production in African countries so that they could take advantage of this preferential access to the world's largest commodity market. However, that did not work, as the US ambassador to Mozambique, Dean Pittman, acknowledged during a presentation on the advantages of AGOA in the recently completed 54th edition of FACIM.

According to data from the US embassy, exports from Mozambique to the United States in 2016 were over \$ 100 million, but exports benefiting from AGOA's generosity were only \$ 1.4 million, or less than 2% of total exports. The unique distinction of British American Tobacco Mozambique as the largest exporter under AGOA in this year's FACIM edition further exposes the low use of this law. Among the reasons for this abandonment of AGOA is, according to the US authorities, the inability to produce to match the great potential of the US market, in quantity and quality, associated with sanitary incapacity, due to the absence of laboratories. However, the US embassy says it is working with the Mozambican Export Investment and Promotion Agency (APIEX), the National Institute for Standardization and Quality (INNOQ) and the National Institute of Fisheries Inspection to remove these barriers so that companies exporting to the United States.

Changes to take advantage of AGOA

After taking little advantage of the first phase of AGOA (May 2000 to 2015), Mozambique looks set to increase exports of goods to the US market in this second phase from June 2015 to 2025. To this end, the Mozambican Government in partnership with the US Embassy, launched in May the AGOA Utilization Strategy, which seeks both to identify specific opportunities for Mozambican companies within AGOA as well as for companies to formulate strategies on how best to use this law to enter the market from United States.

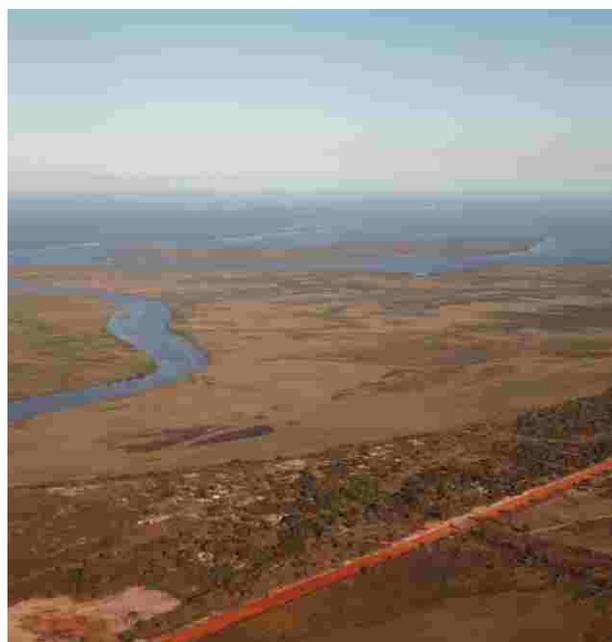


The US ambassador advised the Mozambican government to follow the example of neighboring countries such as South Africa that, after advancing with the necessary reforms in the business environment and in the identification of eligible products, today represents 86% of all AGOA exports to the U.S. "Since 2000, South Africa has tripled its exports to the United States, mainly in the industrial and agricultural sectors, with South African agricultural exports increasing almost sevenfold since 2001 to 278 million dollars in 2017. The citrus industry in Africa the South, for example, supports almost 85,000 jobs. Last year, South Africa exported \$ 49 million worth of macadamia nuts, an industry that supports more than 4,000 jobs. These South African companies have learned to take full advantage of the AGOA Act to penetrate and compete in the American market," said US ambassador to Mozambique Dean Pittman.

Sectors with the greatest export potential of AGOA

The best use of AGOA also necessarily involves the identification of products with duty-free access to the American market. "For those of you who intend to export to the United States in the coming years, I strongly suggest that you familiarize yourself with the AGOA program in advance so as not to lose the competitive advantage that your products could enjoy in the US market through exemptions from taxes," said Dean Pittman.

Among the eligible products, according to the US ambassador, are pineapples, fish products and seafood. "The United States is the largest organic agricultural market in the world, consuming almost half of all global agricultural products. Secondly, it is the pineapple industry. Pineapple consumption in the United States has increased significantly in the last decade to more than 1 million tones valued at \$ 726 million in 2015 alone. With the duty-free status offered by AGOA, the US market is a profitable prospect for the almost 67 thousand tons of pineapples produced each year in Mozambique. Thirdly, it is the, is the fishing and seafood industry. As we all know, Mozambique is endowed with rich fishery resources and its products are sought not only in the United States, but worldwide.



Market

In turn, the President of the Confederation of Economic Associations Agostinho Vuma considers it possible to identify in the agricultural sector at least 20 companies that need to improve the quality and safety of their products and even increase their volumes. "We hope that, with the approval of this Strategy, we will reverse the prevailing situation of low utilization of the existing window and, in a decisive way, increase the placement of our products in the American market, whose effects for the domestic market will be translated into generation of more jobs and income with a positive social impact".

African countries taking advantage of AGOA

Introduced in 2000, this initiative has allowed trade between the United States and the countries of sub-Saharan Africa to triple and the creation of more than two million jobs, according to the US State Department of Commerce. The largest beneficiaries of the program are South Africa, Angola, Nigeria, Chad and Gabon. Lesotho is another prominent beneficiary thanks to its large textile industry with 40 factories owned by Asian entrepreneurs.



Investment Attraction

AGOA was or is still seen as a window that serves to lure foreign investors into Africa who would set up factories to get products exported duty free to the US. But that would mainly help the development of the manufacturing and back-processing industries. However, the business environment in Mozambique will have shrunk these investments. In countries such as eSwatini, Lesotho and Ethiopia, AGOA has helped stimulate light manufacturing, especially textiles and clothing.

"SOUTH AFRICAN AGRICULTURAL EXPORTS HAVE INCREASED ALMOST SEVENFOLD SINCE 2001 TO 278 MILLION DOLLARS IN 2017"



"EXPORTS FROM MOZAMBIQUE TO THE US IN 2016 BENEFITING FROM AGOA WERE ONLY 1.4 MILLION"

"THE US MARKET IS A PROFITABLE OUTLOOK FOR THE NEARLY 67,000 TONS OF PINEAPPLES PRODUCED EACH YEAR IN MOZAMBIQUE"

FACIM: A EXIBIÇÃO DE UM PAÍS QUE SE REORGANIZA ECONOMICAMENTE

Numa altura em que a abordagem à internacionalização do made in Mozambique é recorrente, a 54ª edição da FACIM assumiu, mais uma vez, o papel de uma montra das empresas que pretendem expandir os seus produtos para novos mercados. Entre os dias de 30 de Agosto e 2 de Setembro, foi divulgado o que Moçambique tem de melhor, tanto em diversidade como em qualidade. Foram exibidos produtos tradicionais moçambicanos como a castanha de caju, milho, banana, e até novos produtos como o café da Gorongosa, que à associado a expositores de outros países suscitaram forte interesse e uma positiva afluência por parte dos visitantes.

Moçambique voltou a registar sinais de crescimento, com as previsões a acentuarem-se acima dos 3 % em 2018.

Este crescimento esteve visível na FACIM, e destacado no discurso inaugural do Primeiro-ministro Carlos Agostinho do Rosário, que sublinhou o impacto positivo do aumento das exportações na economia do país. “No primeiro trimestre de 2018, as exportações de bens do país atingiram um total de 2.5 milhões de dólares norte-americanos, o que corresponde a um crescimento de 42%, quando comparado ao igual período do ano passado”, disse.

A par das exposições das mais de 2 mil empresas nacionais e estrangeiras, tiveram lugar um conjunto de eventos sobre oportunidades de negócio e exportações e espaços de networking que possibilitaram a criação de laços comerciais que se espera que se traduzam em novos investimentos e internacionalização dos produtos moçambicanos.



Neste certame, houve o registo de 90 Pequenas e Médias Empresas, além de expositores oriundos de 26 países com destaque para Turquia, Itália, Alemanha, China, França, Brasil, Austrália, Argentina, e Estados Unidos. A presença destes países na feira destacou-se pela exibição de novas tecnologias. “O número de expositores presentes, a diversidade e a quali-

dade dos produtos são alguns dos indicadores que evidenciam o crescimento desta edição da FACIM”, disse Carlos Agostinho do Rosário.

Infra-estrutura

A Agência para a promoção de Investimento e Exportações (APIEX) gere um espaço de 70 hectares, dos quais apenas 20 hectares são explorados durante a realização da FACIM. O plano passa por criar infra-estruturas fixas e não temporárias como acontece actualmente, que acolham feiras, seminários e outro tipo de eventos que possam gerar rendimentos. Com este objectivo, a APIEX assinou durante a 54ª edição da FACIM dois acordos de cooperação com a AICEP Portugal Global – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal- e Fundação AIP que vão possibilitar a transferência do conhecimento e experiência destas duas entidades portuguesas na gestão de parques industriais e organização de feiras que impactem no investimento e internacionalização das marcas moçambicanas.





FACIM: The exhibition of an economically reorganizing country



At a time when the approach to internationalization of "Made in Mozambique" is recurrent, the 54th edition of FACIM once again took on the role of a showcase of companies that intend to expand their products to new markets.

From August 30 to September 2, it was announced what Mozambique has the best, both in terms of diversity and quality. Traditional Mozambican products such as cashew nuts, corn, bananas, and even new products such as Gorongosa coffee were shown, which, like the products of exhibitors from other countries, aroused a great interest to the visitors who flocked to the event.

Mozambique again registered signs of growth, with forecasts projected to rise above 3% in 2018. This growth was visible in FACIM, and highlighted in the inaugural address by Prime Minister Carlos Agostinho do Rosário, who underlined the positive impact of the increase of exports in the country's economy. "In the first quarter of 2018, exports of goods from the country reached a total of US \$ 2.5 million, corresponding to a growth of 42% when compared to the same period of last year," he said. In addition to the exhibitions of the more than 2 thousand national and foreign companies, a series of events took place on business and export opportunities and networking spaces that enabled the creation of commercial ties, which are expected to translate into new investments and internationalization of products.

In this event, 90 Small and Medium Enterprises were registered, as well as exhibitors from 26 countries, including Turkey, Italy, Germany, China, France, Brazil, Australia, Argentina and the United States. The presence of these countries at the fair was highlighted by the exhibition of new technologies.

"The number of exhibitors present, the diversity and the quality of the products are some of the indicators that show the growth of this edition of FACIM," said Carlos Agostinho do Rosario.



The Infrastructure

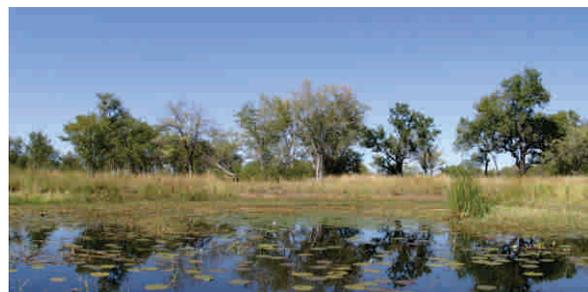
The Agency for the Promotion of Investments and Exports (APIEX) manages an area of 70 hectares, of which only 20 hectares are exploited during the FACIM. The plan is to create fixed infrastructures - not temporary ones, as it happens - that host trade shows, seminars and other types of events that can generate income.

To this end, APIEX signed during the 54th edition of FACIM two cooperation agreements with AICEP Portugal Global - the Portuguese Agency for Investment and Foreign Trade - and the AIP Foundation, which will enable the transfer of knowledge and experience of these two Portuguese entities in the management of industrial parks and organization of fairs that impact the investment and internationalization of the Mozambican brands.





Parque Nacional de Banhine





PARQUE NACIONAL DE BANHINE

Franquia: A porta de entrada das PME's americanas em Moçambique

Os investimentos da Anadarko e Exxon Mobil na indústria de gás estão a despertar um grande interesse de Pequenas e Médias Empresas norte-americanas que procuram expandir as suas marcas para o mercado moçambicano através de franquia. Mais de 400 empresas contactaram à representação da US Commercial Service (o Serviço Comercial do Departamento de Comércio dos EUA) em Moçambique com o objectivo de expandir o seu negócio para o país. Entre as franquias que procuram a sua implantação em solo moçambicano estão redes que actuam no ramo da restauração, construção civil, transporte, petróleo e gás, e energia. “Muitos associam a franquia para restauração como KFC e MC Donalds, mas ela transcende este sector, está também no transporte, saúde, petróleo e gás, etc”, explicou Fiyona Guitunga da US Commercial Service. Embora este modelo de negócio seja novo em Moçambique, a US Commercial Service considera o surgimento de uma classe média com rendimento disponível em áreas urbanas como Maputo, Beira, Nampula e Tete como estando a impulsionar o interesse em bens e serviços fornecidos por empresas estrangeiras de franquia. Entre estas está a KFC que ganhou uma participação significativa no mercado ao abrir sete lojas em todo o país em um período de cinco anos. Recentemente, a Pizza Hut abriu um estabelecimento em Maputo, a Hertz, empresa de aluguer de carros, também fez uma parceria de franquia em Moçambique.

O mercado moçambicano mostra-se ainda atrativo aos bancos dos EUA, como é o caso do City Bank, o segundo maior banco daquele país, que está a estudar a possibilidade de se expandir para Maputo. Em Abril o embaixador dos EUA, Dean Pittman, adiantara que a confiança na economia nacional criada através de investimentos das multinacionais do seu país estava a atrair novos investimentos de pequenas e médias empresas que querem se expandir para Moçambique. Durante uma apresentação na 54ª edição da FACIM sobre “Desenvolvimento de parcerias e Exportações de franquias entre empresas americanas e moçambicanas”, Fiyona Guitunga, da US Commercial Service instou as Pequenas e Médias Empresas a aproveitarem o desejo das marcas norte-americanas de atacar o mercado moçambicano. De acordo com Fiyona Guitunga os norte-americanos buscam parcerias com empresas que tenham a certificação ISO e experiência no ramo, além de entre outras exigências, pedirem um estudo de viabilidade do negócio, e em muitos casos um investimento inicial mínimo de 5 mil dólares. O que reduz muito o risco, aumenta as possibilidades de sucesso e a rapidez de implementação. “As empresas americanas preferem acordos de franquia que transmitam confiança e segurança. Elas até financiam o estudo de viabilidade do negócio”, disse. No entanto, há aspectos que emperram



a entrada deste tipo de actividade no país, como a falta de legislação de franquia e o pagamento de um montante fixo ou dependente da faturação, normalmente de periodicidade mensal, para cobrir os serviços de apoio do franquizador e os usos da marca e do modelo de negócio.

“O conceito de franchising é relativamente novo, portanto, não há nenhuma associação de franquia ou autoridade formal responsável pela actividade de franchising. A proteção legal das marcas também permanece fraca. Taxas de franquia e transferência de royalties podem ser difíceis de serem remetidas devido a processos burocráticos para enviar fundos para fora do país”, considera o US Commercial Service no seu artigo sobre as oportunidades e legislação sobre franquia em Moçambique. Com sua rede de 108 escritórios nos Estados Unidos e em mais de 75 países, o Serviço Comercial do Departamento de Comércio dos EUA utiliza sua presença global e experiência em marketing internacional para ajudar empresas dos EUA a vender seus produtos e serviços em todo o mundo.

O que deve saber sobre franquia

A franquia não é mais do que a passagem de teste-munho de uma fórmula de negócio em troca de uma contrapartida financeira, isto é, um franchisador com sucesso atestado no mercado cede a um terceiro, franchisado, o seu modelo de negócio.

Quais as tarefas que cabem ao franquizador e franquiado?

Além de transferir o conhecimento sobre o negócio (ensinando), o seu método de gestão e a sua marca, a empresa franqueadora fica depois obrigada a prestar apoio ao franquiado. Ao franchisado (empresa ou particular) pede-se que suporte algumas contrapartidas financeiras, como direitos à entrada ou royalties, e siga as linhas traçadas pelo franqueador para o negócio. Os custos que terá de suportar dependerão da indústria, do sucesso da marca e do tipo de negócio.

A quem se ajusta a franquia?

Quem não tem experiência de gestão e não quer começar do zero pode ter na franquia um bom companheiro. A falta de experiência e a entrada no mercado são fortes obstáculos para quem quer lançar uma empresa e a franquia funciona como uma espécie de garantia de sucesso, já que o franchisador tem um modelo de negócio e gestão testados bem como um melhor conhecimento do mercado.

Além disso, beneficia de uma marca conhecida e pode usufruir de possíveis benefícios de estar a funcionar em rede. Contudo, se tem ideias próprias e quer ver o seu cunho pessoal na gestão do seu negócio então a franquia pode não ser para si. Como está dependente da estratégia da rede franquidora poderá ficar exposto a más estratégias, além de ter de suportar sempre um custo (royalty) por usar uma marca.

Quais os termos que deve ter em conta?

Se já sabe o que são franchisador e franchisado está na hora de conhecer mais termos que fazem parte do mundo da franquia.

Direitos de Entrada – No momento da assinatura do contrato normalmente há lugar ao pagamento de direitos de entrada, que cobrirá os custos do franchisador com a preparação da franquia e que justifica o direito do uso da marca.

Royalties – Além dos direitos de entrada, os franquizados ficam sujeitos ao pagamento de um montante fixo ou dependente da faturação, normalmente de periodicidade mensal, para cobrir os serviços de apoio do franchisador e os usos da marca e do modelo de negócio.

Master franchisado – Consiste no particular ou empresa que adquire os direitos de uma marca ou produto/negócio de um país ou região e que substitui o franchisador original nesse espaço geográfico. Pode não só desenvolver as suas unidades como subfranchisar





Quais os termos que deve ter em conta?

Ser empreendedor através da franquia não é sinónimo de garantia de sucesso, por isso não deixe de fazer o seu trabalho de casa e empenhar-se. Além disso, ainda que o franchisador lhe dê um apoio na gestão o negócio é seu e vai depender da sua capacidade gestora.

Saiba ainda que o franchisador que o ajuda por um lado pode também ser seu concorrente lançando unidades que competem com a sua e a gestão do dia-a-dia dependerá de si para funções como contratação, impostos, salários e contabilidade.

Franchise: the gateway of US SMEs in Mozambique

Adarko's and Exxon Mobil's investments in the gas industry are attracting a great deal of interest from US Small and Medium Enterprises seeking to expand their brands to the Mozambican market through franchising. More than 400 companies contacted the US Commercial Service (US Department of Commerce) representation in Mozambique with the aim of expanding their business to the country. Among the franchises that seek their implantation in Mozambican soil are networks that work in the field of restoration, construction, transportation, oil and gas, and energy. "Many associate the franchise for restoration like KFC and MC Donalds, but it transcends this sector, it is also in transportation, health, oil and gas, etc.," explained Fiyona Guitunga of the US Commercial Service. Although this business model is new in Mozambique, the US Commercial Service considers the emergence of a disposable middle class in urban areas such as Maputo, Beira, Nampula and Tete as it is boosting interest in goods and services provided by foreign companies. Among these is KFC which gained significant market share by opening seven stores nationwide over a five-year period. Recently, Pizza Hut opened an establishment in Maputo, Hertz, a car rental company, also formed a franchise partnership in Mozambique.



The Mozambican market is still attractive to US banks, as is the case of City Bank, the country's second largest bank, which is considering expanding into Maputo.

In April, US ambassador Dean Pittman said that confidence in the national economy created through investments by the multinationals in his country was attracting new investments from small and medium-sized companies that want to expand to Mozambique. During a presentation at FACIM's 54th edition on "Developing Franchise Partnerships and Exports Between US and Mozambican Companies", Fiyona Guitunga of the US Commercial Service urged Small and Medium Enterprises to take advantage of US brands' desire to attack the market Mozambican government. According to Fiyona Guitunga, the North Americans are looking for partnerships with companies that have ISO certification and experience in the industry, in addition to other requirements, request a business feasibility study, and in many cases a minimum initial investment of US \$ 5,000. This greatly reduces risk, increases chances of success and speed of implementation. "US companies prefer franchise agreements that convey trust and security. They even finance the feasibility study of the business," he said.

However, there are aspects that impede the entry of this type of activity in the country, such as the lack of franchise legislation and the payment of a fixed or bill-dependent amount, usually monthly, to cover the franchisor's support services and uses of the brand and the business model. "The concept of franchising is relatively new, so there is no franchise association or formal authority responsible for the franchising activity. The legal protection of trademarks also remains weak. Franchise fees and royalties can be difficult to remit because of bureaucratic procedures to send funds out of the country," says the US Commercial Service in its article on franchise opportunities and legislation in Mozambique. With its network of 108 offices in the United States and in more than 75 countries, the US Department of Commerce's Commercial Service utilizes its global presence and international marketing expertise to help US companies sell their products and services worldwide.



What You Should Know About Franchising?

The franchise is no more than passing testimony of a business formula in exchange for a financial consideration, that is, a successful franchisor attested in the market yields to a franchised third party his business model.

What tasks belong to the franchisor and franchisee?

In addition to transferring knowledge about the business (teaching), its management method and its brand, the franchising company is then obliged to provide support to the franchisee. The franchisee (company or individual) is asked to support some financial consideration, such as entrance fees or royalties, and follow the lines drawn by the franchisor for the business. The costs you will have to bear will depend on the industry, the brand success and the type of business.

Who does the franchise fit into?

Anyone who does not have management experience and does not want to start from scratch can have a good partner in the franchise. The lack of experience and entry into the market are strong obstacles for those who want to start a business and the franchise works as a kind of guarantee of success, since the franchisor has a business model and management tested and better knowledge of the market. In addition, it benefits from a known brand and can enjoy the benefits of being networked. However, if you have your own ideas and want to see your personal character in managing your business then the franchise may not be for you. As you are dependent on the strategy of the franchisor network you may be exposed to bad strategies, as well as having to always bear a cost (royalty) for using a brand.

What terms should you take into account?

If you already know what franchisor and franchisee it is time to find out more terms that are part of the franchise world Entry Rights - At the time of signature of the contract there is usually a payment of entrance fees, which will cover the costs of the franchisor with the preparation of the franchise and which justifies the right to use the trademark.

Royalties - In addition to the entrance fees, franchisees are subject to the payment of a fixed or bill-dependent amount, usually monthly, to cover the franchisor's support services and the uses of the brand and the business model. Master franchisee - Consists of the individual or company that acquires the rights of a brand or product / business of a country or region and which replaces the original franchisor in that geographical space. You can not only develop your units as subfranchisar.

Care to have

Being an entrepreneur through franchising is not synonymous with guaranteed success, so be sure to do your homework and engage. In addition, even if the franchisor gives you a support in the management the business is yours and will depend on your managerial capacity. Also know that the franchisor who helps you on the one hand can also be your competitor by launching units that compete with yours and the day-to-day management will depend on you for functions such as hiring, taxes, salaries and accounting.



Números

400 É o número de empresas norte-americanas que estão interessadas em abrir franquias em Moçambique

500 milhões de euros vão ser investidos pela HCB em 10 anos para recuperar e modernizar o seu sistema electro-produtor

3.5% é a percentagem de crescimento da economia moçambicana previsto pelo Standard Bank para este ano

Cerca de **87%** da dívida moçambicana é com credores bilaterais e multilaterais

300 576 484 milhões de meticais foi o valor de exportações de Moçambique em 2017 de acordo com Instituto Nacional de Estatística

27 866 é o número de trabalhadores moçambicanos registados que trabalham na África do Sul

Em 2017, o Instituto Nacional de Formação profissional formou

16 152

O parque automóvel nacional é de

735 954

50 milhões de dólares serão investidos pelo Banco Mundial na reabilitação de 31 regadios em quatro províncias do centro e norte de Moçambique.

180 É O Lugar ocupado por Moçambique índice de desenvolvimento humano

O valor total da dívida soberana de Moçambique é de

727,5 milhões de dólares

Existem em Moçambique

105, 76 pensões e **25** pousadas

800 obras foram abandonadas por empreiteiros em Moçambique

Moçambique importou bens e produtos no valor

365 464 749 milhões em 2017

30 001 592

milhões de meticais é o valor total das obras realizadas em 2017

Moçambique tem **7 822** estradas revestidas e **22 530** não revestidas

Moçambique produziu

3 598 toneladas de mandioca em 2016 – a maior produção do país

400 Is the number of US companies interested in opening franchises in Mozambique

Numbers

500 million euros will be invested by HCB in 10 years to recover and modernize its electro-producer system

3.5% is the growth rate of the Mozambican economy forecast by Standard Bank for this year

300 576 484 million meticaís was the value of Mozambique's exports in 2017 according to National Institute of Statistics

Mozambique imported goods and products worth **365 464 749** million in 2017

27 866 is the number of registered Mozambican workers working in South Africa

In 2017, the National Institute of Vocational Training formed

16 152

30 001 592 million meticaís is the total value of works carried out in 2017

Mozambique produced **3 598** tonnes of manioc in 2016 - the largest production in the country

The national car park is **735 954**

800 works were abandoned by contractors in Mozambique

Mozambique has **7 822** roadways and **22 530** uncoated roads

About **87%** of Mozambican debt is with bilateral and multilateral creditors

There are in Mozambique

105, 76

pensions and **25** guesthouses

The total value of Mozambique's sovereign debt is \$ **727.5** million

\$ **50** million will be invested by the World Bank in the rehabilitation of **31** irrigation systems in four provinces in central and northern Mozambique.

180. The place occupied by Mozambique is human development index

“Moçambique deve seguir a experiência internacional para escapar a maldição dos recursos naturais”

Numa altura em que o país vive sob o encantamento do “boom” do gás, o representante do Fundo Monetário Internacional em Moçambique, Ari Aisen, sugere que as autoridades moçambicanas busquem na experiência internacional algumas saídas para escapar a maldição dos recursos naturais, como a adopção de regras orçamentais transparentes conducentes à uma grande poupança, bem como a aposta na diversificação da economia. Ari Aisen defende a elaboração de uma política orçamental de médio e longo prazo que permita o financiamento de projectos de alto retorno económico e social, evitando assim, o investimento em “elefantes brancos”

O FMI pede uma contenção ao Governo no aumento salarial do próximo ano (não superior a 5 %) para ajudar no equilíbrio das contas públicas. Diminuir a capacidade de renda das pessoas não poderá afectar negativamente o crescimento da economia?

O governo tomou medidas muito importantes nos últimos anos para conter o défice orçamental. Por exemplo, os subsídios aos combustíveis foram eliminados e houve um esforço de racionalização das despesas públicas. Apesar desses esforços a situação orçamental ainda é desafiadora.

A última missão do FMI fez duas propostas no sentido de consolidação orçamental. A primeira seria ampliar a base de tributação do IVA, acompanhada da redução por um ponto percentual da taxa do IVA, que é relativamente elevada em termos regionais. Isso traria não apenas uma maior eficiência na cobrança desse imposto, mas também mais equidade. A segunda proposta seria controlar o crescimento da folha salarial do sector público através de aumentos salariais mais moderados para os funcionários públicos melhor remunerados, acompanhada de uma política de contratação de novos funcionários públicos apenas por necessidade urgentes nos sectores sociais, como educação e saúde. Um menor défice orçamental e consequentemente menores necessidades de financiamento do sector público aumentariam a disponibilidade de crédito para o sector privado, especialmente para as pequenas e médias empresas, à taxas de juro mais baixas. Na nossa opinião, isso levaria a um ritmo mais acelerado de crescimento económico.

Sendo que o Estado é o maior empregador no país, como conciliar medidas de contenção económica sem criar uma crise social?

Sem dúvida, em Moçambique e em muitos outros países, o Estado é um grande empregador e o emprego público cumpre também uma função social importante. Mas a experiência internacional mostra que há outras maneiras – talvez até mais eficientes – de se obter melhorias nos indicadores sociais dum país com o mesmo nível de gasto público. Por exemplo, com transparências de uma renda mínima para os mais pobres e com despesas públicas em educação, saúde, e infra-estruturas de base.

O Presidente da República, Filipe Nyusi, defendeu em Cabo Delgado que os recursos naturais não podem ser uma maldição para o país. Que medidas estruturais podem ser seguidas pelo Governo para usar os fundos provenientes da exploração do gás?

A experiência internacional sugere algumas saídas para escapar a chamada maldição dos recursos naturais. Primeiro, será importante suavizar a volatilidade económica inerente em economias baseadas em recursos naturais, através de instituição de regras orçamentais claras que levem a uma maior poupança quando o preço do recurso natural estiver mais alto, e vice-versa. Isto permite mitigar a volatilidade das receitas e das despesas públicas. Segundo, é preciso evitar que os recursos naturais causem uma apreciação excessiva da taxa de câmbio real, e consequentemente, uma perda de competitividade nos outros sectores da economia. Para tal, será preciso apoiar a diversificação económica. Moçambique tem a vantagem de possuir um território com altíssimo potencial de diversificação, desde a agricultura e o turismo até o sector de serviços ferro-portuários em função da localização geoestratégica do país.

A ideia da criação de um fundo soberano é debatida ainda de forma tímida pelos governantes. É viável a criação desse fundo em Moçambique?

Sim, é viável. Mas o mais importante, com ou sem um fundo soberano, será desenhar uma política orçamental de médio e longo prazo que faça bom uso desses recursos, que leve em consideração, por exemplo, a capacidade de análise e execução de novos projectos de investimento de alto retorno económico e social para o país. E que também leve em consideração o objectivo de poupar parte desses recursos para uso de gerações futuras.



Seriam recurso para financiar que tipos de projectos?

Essa é uma decisão soberana do país. Nossa sugestão, como já me referi, é que se escolham projectos de alto retorno económico e social para o país. É preciso evitar os tais elefantes brancos.



O Governo é o principal devedor da classe empresarial. Como deve ser gerida a relação entre as duas entidades, visto que muitas empresas estão a entrar em falência por falta de recebimento dos valores dos serviços prestados ao Estado?

Essa é uma questão complexa. O Estado é uma fonte importante de contratos para o sector privado. E uma vez que o serviço é prestado ou o produto é vendido para o Estado há a obrigação de pagamentos nos termos de contrato. Mas nem sempre isso acontece. Em primeiro lugar, quando há uma reclamação de pagamentos em atraso, é preciso que o Estado verifique se realmente o serviço foi prestado ou o produto foi vendido para o estado há uma obrigação de pagamentos nos termos do contrato. Mas nem sempre isso acontece. Quando há uma reclamação de pagamento em atraso, é preciso que o estado verifique se realmente o serviço foi prestado ou o produto foi vendido. Em caso afirmativo, esse atrasado deve ser pago de acordo com uma estratégia que leve em consideração a capacidade de pagamento do Estado. Em segundo lugar, é preciso evitar uma nova acumulação de atrasados através de reformas que, por exemplo, fortalecem, a gestão de caixa da tesouraria e controlem melhor a cabimentação da despesa orçamental.



Há uma sensação pública de que as medidas de austeridade têm afectado a classe trabalhadora e não aos altos funcionários do Estado. Qual é a sua opinião sobre este assunto?

É importantíssimo que as medidas de austeridade sigam o princípio da equidade. Por isso, conforme mencionado anteriormente, o FMI tem recomendado que haja alguma proporcionalidade. UM exemplo disso é a nossa recomendação de aumentos salariais em 2019 mais moderadas para os funcionários públicos de rendimentos mais elevados.

Recentemente uma delegação do FMI visitou Moçambique para avaliar o desempenho macroeconómico do país nomeadamente sob o ponto de vista das políticas monetárias, fiscais e financeiras para face à actual conjuntura. Como é que olha para a evolução da economia moçambicana?

Esperamos uma recuperação gradual e ampla na actividade económica e uma inflação controlada. O crescimento real do PIB deve situar-se em cerca de 3.5 % a 4 % em 2018, acelerando-se para 4% a 4.5% em 2019. E esperamos que a inflação permaneça relativamente baixa: 6.5% em 2018 e 5.5 em 2019. As reservas internacionais deverão manter-se a níveis confortáveis em 2018 e 2019.

Com a descoberta das dívidas ocultas da EMATUM, PROINDICUS e MAM Moçambique perdeu credibilidade internacional.

Que caminho o país deve seguir para recuperar a confiança internacional?

Há dois caminhos que precisam ser percorridos. É necessário restaurar a sustentabilidade da dívida pública, através de consolidação orçamental e uma solução negociada com os credores para restaurar a dívida privada do Estado. É preciso também continuar a melhorar a governação e combater a corrupção.

Lunch with

"Mozambique must follow international experience to escape the curse of natural resources"

As the country lives under the spell of the gas boom, the representative of the International Monetary Fund in Mozambique, Ari Aisen, suggests that the Mozambican authorities seek in international experience some ways out of the curse of natural resources, such as the adoption of transparent budgetary rules conducive to high savings, as well as a focus on economic diversification. Ari Aisen advocates the development of a medium- and long-term fiscal policy that allows the financing of projects of high economic and social return, thus avoiding investment in "white elephants".



The IMF is seeking a restraint from the government on next year's salary increase (not more than 5%) to help balance public accounts. Does not reducing people's income capacity negatively affect economic growth?

The government has taken very important measures in recent years to contain the budget deficit. For example, fuel subsidies have been eliminated and efforts have been made to rationalize public spending. Despite these efforts, the fiscal situation is still challenging. The last IMF mission made two proposals for fiscal consolidation. The first would be to broaden the VAT base of VAT, together with the reduction by a percentage point of the VAT rate, which is relatively high in regional terms. This would bring not only greater efficiency in the collection of this tax, but also more equity. The second proposal would be to control the growth of the public sector payroll through more moderate salary increases for the highest paid civil servants, accompanied by a policy of hiring new civil servants only by urgent need in the social sectors such as education and health.



A lower budget deficit and consequently lower public sector borrowing requirements would increase the availability of credit to the private sector, especially for small and medium-sized enterprises, at lower interest rates. In our view, this would lead to a faster pace of economic growth.

Given that the State is the largest employer in the country, how to reconcile measures of economic containment without creating a social crisis?

Undoubtedly, in Mozambique and many other countries, the state is a large employer and public employment also plays an important social role. But international experience shows that there are other ways - perhaps even more efficient - of improving social indicators in a country with the same level of public spending. For example, with transparency of a minimum income for the poorest and with public expenditure on education, health, and basic infrastructure.

The President of the Republic, Filipe Nyusi, defended in Cabo Delgado that natural resources cannot be a curse for the country. What structural measures can the Government take to use the funds from gas exploration?

International experience suggests some ways out of the so-called curse of natural resources. First, it will be important to smooth the economic volatility inherent in resource-based economies by setting clear fiscal rules that lead to greater savings when the price of the natural resource is higher, and vice versa. This will mitigate the volatility of public revenue and expenditure. Second, natural resources must be prevented from causing excessive appreciation of the real exchange rate and, consequently, a loss of competitiveness in other sectors of the economy. This will require economic diversification. Mozambique has the advantage of possessing a territory with a high potential for diversification, from agriculture and tourism to the rail-port services sector due to the geostrategic location of the country.

Lunch with

The idea of creating a sovereign fund is still debated timidly by the rulers. Is it feasible to create this fund in Mozambique?

Yes, it is feasible. But more important, with or without a sovereign fund, will be to design a medium-and long-term fiscal policy that makes good use of these resources, taking into account, for example, the capacity to analyze and execute new high-quality investment projects. economic and social return to the country. And also take into account the goal of saving some of these resources for use by future generations.

Would they be used to finance what types of projects?

This is a sovereign decision of the country. Our suggestion, as I have already mentioned, is to choose projects of high economic and social return for the country. One must avoid such white elephants.

The Government is the main debtor of the business class. How should the relationship between the two entities be managed, since many companies are going bankrupt due to lack of receipt of the services rendered to the State?



This is a complex question. The state is an important source of contracts for the private sector. And once the service is provided or the product is sold to the state there is the obligation of payments under the contract. But that does not always happen? Firstly, when there is a claim for late payments, it is necessary for the state to verify whether the service was actually provided or the product was sold to the state there is a payment obligation under the contract. But that does not always happen. When there is a late payment claim, the state needs to verify whether the service was actually provided or the product was sold. If so, the arrears must be paid according to a strategy that takes into account the State's ability to pay. Secondly, a new backlog should be avoided through reforms that, for example, strengthen cash management in the treasury and better control the burden of budget expenditure.

There is a public sense that austerity measures have affected the working class and not the high officials of the state. What is your opinion on this subject?



It is very important that austerity measures follow the principle of fairness. Therefore, as mentioned earlier, the IMF has recommended that there be some proportionality. An example of this is our recommendation for more moderate salary increases in 2019 for higher income public servants.

Recently an IMF delegation visited Mozambique to assess the country's macroeconomic performance, in particular from the point of view of monetary, fiscal and financial policies, given the current situation. How do you look at the evolution of the Mozambican economy?

We expect a gradual and broad recovery in economic activity and controlled inflation. Real GDP growth is expected to be around 3.5% to 4% by 2018, accelerating to 4% to 4.5% by 2019. And we expect inflation to remain relatively low: 6.5% by 2018 and 5.5% by 2019. International reserves should remain at comfortable levels in 2018 and 2019.

With the discovery of the hidden debts of EMATUM, PROINDICUS and MAM Mozambique lost international credibility. What path should the country follow in order to regain international confidence?

There are two paths that need to be covered. It is necessary to restore the sustainability of public debt through fiscal consolidation and a negotiated solution with creditors to restore the state's private debt. We must also continue to improve governance and combat corruption.



ARCHITECTURE AND
ENGINEERING DESIGN



CONSTRUCTION
SUPERVISION



PROJECT MANAGEMENT AND
TECHNICAL ASSISTANCE



TURNKEY
SOLUTIONS

FOR A HIGH QUALITY ENGINEERING

Since 1989 doing great
Engineering Projects

Over one thousand Engineering Projects and
Studies completed

We have expertise in the areas of Buildings, Roads
and Bridges, Ports, Dams, Water Supply, Drainage
and Sanitation Systems, Irrigation Systems, Power
Production and Power Transmission Systems,
Renewable Energy

Other services: Feasibility Studies, Real Estate
Assessment, Topographic Surveys, Geotechnical
Studies, Quality Control, Laboratory Tests for
Engineering Works

WWW.TEC.CO.MZ



Av. 25 de Setembro 2526,
1st Floor
Maputo - Mozambique
Tel: +258 21 322 185
Fax: +258 21 322 186
Email: tec@tec.co.mz



Maputo • Nampula • Pemba • Tete • Quelimane

Inhambane

mil uma oportunidades para o turismo



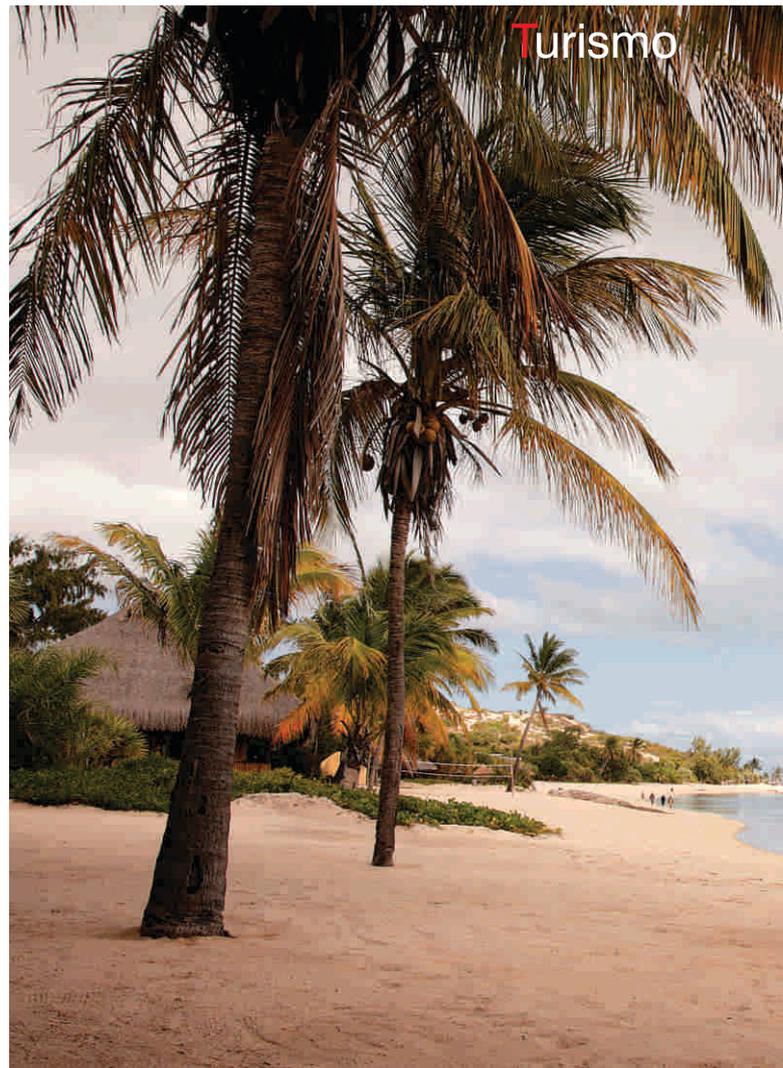
Além de ser conhecida como “terra de boa gente”, Inhambane é um verdadeiro paraíso, com mil oportunidades para o sector do turismo. Exemplo disso são os Parques Nacionais do Bazaruto e Zinave, associados à reserva de Pomene e ao Cabo São Sebastião, que têm impulsionado o desenvolvimento do sector naquela província. Essas e outras zonas de conservação oferecem ainda inúmeras oportunidades de investimento.

Em Junho, durante a Conferência Internacional do Turismo Baseado na Natureza, o governo de Moçambique firmou acordos de financiamento com entidades do sector do turismo interessadas em investir na província. É sobre este memorando e todas as oportunidades que Inhambane oferece que o Director Provincial da Cultura e Turismo se debruça nesta entrevista que concedeu em Maputo, à Mozbusiness.

Que impacto esta conferência internacional do turismo baseado na natureza poderá trazer a nível do investimento e desenvolvimento do turismo em Inhambane – tendo em conta que nesta província se situa um dos maiores destinos turísticos do país, o Arquipélago de Bazaruto?

Nós auguramos bons resultados para o futuro. Basta dizer que os acordos de parceria de financiamento vão beneficiar duas áreas de conservação que estão na província de Inhambane, nomeadamente a reserva de Pomene, que está no distrito da Massinga, e o Parque Nacional de Bazaruto (PNB). A província de Inhambane tem 700 quilómetros de costa, o que corresponde aproximadamente a 25% da costa nacional. Esta linha de costa é associada a zona interior muito vasta, também bastante rica em turismo baseado na natureza. Inhambane tem quatro áreas de conservação: o PNB; o Parque Nacional de Zinave, situado na zona interior, no distrito de Mabote; a Reserva Nacional de Pomene; e o Cabo São Sebastião – uma área de conservação que está sob gestão privada.

Estas áreas de conservação têm contribuído sobremaneira para o crescimento do turismo na província de Inhambane. Ligados a isso diríamos que esta conferência vem em boa hora. Porque havia, de facto, a necessidade de se discutir o turismo baseado na natureza. Estivemos nesta conferência muito bem representados, desde administradores dos distritos aos responsáveis pelas áreas de conservação, porque tínhamos consciência de quão importante era este encontro para o trabalho que temos vindo a desenvolver na promoção de maiores e mais investimentos para as áreas de conservação. Inhambane tem o seu interior ainda virgem, e uma parte da zona costeira também no mesmo estado. Temos no interior os casos de Panda, Mabote, Funhalouro, que têm condições de fauna que permitem o surgimento de novos empreendimentos turísticos virados para a conservação; para o ecoturismo e o turismo sinérgico. Estes se podem ligar a um tipo de turismo que ainda não estamos a explorar: o turismo de lagoa. Inhambane tem muitas lagoas. Podemos fazer canoagem e construir empreendimentos turísticos a volta das lagoas. E não só. É em Inhambane onde ocorrem os “big five” marinhos, nomeadamente o tubarão-baleia, o dugongo, o golfinho, a arraia-manta, e a tartaruga marinha. Temos recebido muita pressão por parte dos amantes do mergulho marinho e dos defensores da biodiversidade no sentido de criarmos uma área de reserva ecológica na praia de tofo dada a ocorrências destas espécies.



A província de Inhambane tem também um potencial turístico arqueológico enorme, embora não se esteja a dar a devida atenção. Refiro-me, por exemplo, às estações - arqueológicas de Manykeni e Chibuene, ao porto de escravos....

Temos consciência do potencial turístico destes lugares e temos vindo a trabalhar no assunto. Inhambane é um exemplo do casamento perfeito entre a cultura e turismo. Somos detentores de um rico património cultural, a começar pelo imaterial, a Timbila. A conjugação de momentos e sítios históricos com os parques e reservas naturais agrega valor ao turismo. Presentemente, estamos em fase de maquetização do guia do roteiro turístico de Inhambane. Como sector público, não tem capacidade de gerir todo o nosso vasto património cultural, casos dos edifícios e monumentos. Por isso, estamos a optar pelas parcerias público-privadas. Há sensivelmente duas semanas assinámos um acordo de parceria com uma associação que vai investir na restauração do centro de libertação da estação arqueológica de Chibuene. Queremos mudar a face de Chibuene de modo que ela passe a constar do roteiro turístico de Chibuene.

Temos também a cidade de Inhambane onde um parceiro se ofereceu a gerir e explorar o porto das exportações de escravos. Queremos que este parceiro construa um “museu de escravos”. Em parceria com o sector privado, queremos ainda conservar melhor o “buraco dos assassinados” local onde a PIDE torturava e assassinava os presos políticos - e a vitrina das ossadas. Temos ainda o local onde foi redigida a primeira Constituição da República. Há um projecto de requalificação daquela zona.

Apesar de todo este potencial, a burocracia e a corrupção têm sido apontados como factores que desestimulam o surgimento de novos investimentos ou negócios no país...

Sabemos disso, mas felizmente nunca me chegou uma queixa relacionada com esses fenómenos. Não quero dizer que não exista. Há uma estreita ligação entre a direcção de cultura e turismo e os outros sectores. Mesmo o governador, é muito sensível a investimentos ligados ao sector do turismo. Temos consciência de que um minuto ou um dia perdido é dinheiro perdido para o investidor.



A degradação das vias de acesso que ligam os grandes polos turísticos estão a contribuir para a redução das receitas no turismo...

O desenvolvimento do turismo passa pela criação de infra-estruturas que suportam o turismo, isto é, estradas, pontes, energia, água e unidades sanitárias. Gradualmente, as condições estão a ser criadas. Todos os anos temos partilhado com a Administração Nacional de Estradas o ponto de situação das vias. O Governo está sensível ao actual estado de degradação da Estrada Nacional N° 1, de tal modo que em breve vai iniciar a reabilitação do troço Pambara/Save. Além de uma nova ponte sobre o Save vai ser reabilitada a estrada. Manifestou-se o interesse de asfaltar o troço Mapinhane/Pafuri até a fronteira com África do Sul. Também será uma espinha dorsal para o desenvolvimento do turismo em Inhambane porque vai ligar o interior a costa.





Vilankulo figura na lista dos cinco maiores destinos turísticos do país. Como tornar turismo neste distrito de Inhambane num factor impulsionador do crescimento e desenvolvimento económico das comunidades?

Por ser uma actividade transversal, o turismo tem efeito em todas as áreas de actividade socioeconómica. É o difusor de rendas imediatas. O turismo tem contribuído para o desenvolvimento das comunidades a partir da empregabilidade das pessoas da comunidade. Os pescadores abastecem os mercados turísticos... No que respeita aos benefícios comunitários, este ano, no âmbito dos 20 % de exploração turística, procedeu-se a entrega de mais de 1500 milhões de Meticais às comunidades do Parque Nacional de Bazaruto. Os 20 % resultam da receita das estâncias turísticas que operam em Bazaruto. Há uma tendência deste valor subir, o que mostra estar a haver um crescimento nesta actividade. As comunidades é que decidem o que fazer com estes 20%. Algumas optam por abrir fontes de água, melhorar as vias de acesso...

Inhambane

a thousand opportunities for tourism

In addition to being known as "the land of good people", Inhambane is a true paradise, with a thousand opportunities for the tourism sector. An example of this is National Parks of Bazaruto and Zinave, associated with the Pomene Reserve and Cabo San Sebastião, which have boosted the development of the sector in that province. These and other conservation areas still offer numerous investment opportunities. In June, during the International Conference on Nature-Based Tourism, the Mozambican government signed financing agreements with tourism sector entities interested in investing in the province. It is about this memorandum and all the opportunities that Inhambane offers that the Provincial Director of Culture and Tourism deals with in this interview to Mozbusiness.

What impact will this international Conference of Nature-based Tourism bring to investments and development in Inhambane - considering that in this province is one of the biggest tourist destinations in the country, the Bazaruto Archipelago?



We augur good results for the future. Suffice it to say that the funding partnership agreements will benefit two conservation areas in the province of Inhambane, namely the Pomene Reserve in Massinga district and the Bazaruto National Park (PNB).

The province has 700 kilometers of coast, which corresponds to approximately 25% of the national coast. This coastline is associated with a very large interior area, also quite rich in nature-based tourism. Inhambane has four conservation areas: the GNP; the Zinave National Park, situated in the inner zone, in the Mabote district; the Pomene National Reserve; and Cabo São Sebastião - a conservation area that is under private management. These conservation areas have

The province of Inhambane also has enormous archaeological tourist potential, although it is not being given the right attention. I am referring, for example, to the archaeological stations of Manykeni and Chibuene, to the Port of Slaves...

contributed greatly to the growth of tourism in the province of Inhambane. Linked to this we would say that this conference comes in good time. Because there was, in fact, the need to discuss tourism based on nature.

We were very well represented at this conference, from district administrators to those in charge of conservation areas, because we were aware of how important this meeting was for the work we have been doing to promote more and more investments in conservation areas.

Inhambane has its interior still virgin and a part of the coastal zone also in the same state. We have in the interior the cases of Panda, Mabote, Funhalouro, which have fauna conditions that allow the emergence of new tourist enterprises facing the conservation; for ecotourism and synergistic tourism. These can be connected to a type of tourism that we are not yet exploring: lagoon tourism.

Inhambane has many ponds. We can do kayaking and build touristic ventures around the lagoons. And not only: It is in Inhambane where the "marine big five" occur, namely the whale shark, the dugong, the dolphin, the stingray, and the sea turtle. We have received a lot of pressure from sea diving enthusiasts and biodiversity advocates in order to create an ecological reserve area on Tofo Beach due to occurrences of these species.

We are aware of the tourist potential of these places and we have been working on the subject. Inhambane is an example of the perfect marriage between culture and tourism. We are holders of a rich cultural heritage, starting with the immaterial, the Timbila. The combination of historical monuments and sites with parks and nature reserves adds value to tourism. We are currently in the process of modeling the Inhambane tourist guide. As a public sector, we have no capacity to manage all our vast cultural heritage, cases of buildings and monuments.

That is why we are opting for public-private partnerships. There are roughly two weeks we signed a partnership agreement with an association that will invest in the restoration of the liberation center of the archaeological station of Chibuene. We want to change the face of Chibuene so that it becomes part of the tourist route of Chibuene. We also have the city of Inhambane where a partner offered to manage and exploit the port of slave exports. We want this

partner to build a "Slave Museum". In partnership with the private sector, we still want to better preserve the "murder hole" where PIDE tortured and murdered political prisoners - and the showcase of the bones.

We also have the place where the first Constitution of the Republic was written. There is a project of requalification of that zone.

Tourism

“Despite all this potential, bureaucracy and corruption have been pointed out as factors that discourage the emergence of new investments or businesses in the country ...”

We know that, but fortunately I have never received a complaint about these phenomena. I do not mean it does not exist. There is a close link between the culture and tourism directorate and the other sectors. Even the governor is very sensitive to investments linked to the tourism sector. We are aware that a minute or a day lost, is money lost to the investor.

The degradation of access routes linking the major tourist centers are contributing to the reduction of tourism receipts...

The development of tourism involves the creation of infrastructure that supports tourism, i.e. roads, bridges, energy, water and sanitary units. Gradually, conditions are being created. Every year we have shared with the National Roads Administration the situation of roads. The Government is sensitive to the current state of degradation of National Road No. 1, so that soon it will begin the rehabilitation of the section Pambara. In addition to a new bridge over the Save will be rehabilitated the road. The interest has been to asphalt the Mapinhane / Pafuri section to the border with South Africa. It will also be a backbone for tourism development in Inhambane because it will connect the interior to the coast.

Vilankulo is listed in the top five tourist destinations in the country.

How to make tourism in this district of Inhambane a driving force for the growth and economic development of communities?

As a cross-cutting activity, tourism has an effect on all areas of socio-economic activity. It is the diffuser of immediate incomes. Tourism has contributed to the development of communities from the employability of the people of the community. The fishermen supply tourist markets...

With regard to community benefits, this year, under the 20% of tourist exploitation, more than 1,500 million Meticaís were delivered to the communities of the Bazaruto National Park. The 20% comes from the revenue of the resorts that operate in Bazaruto. There is a tendency for this value to rise, which shows that there is a growth in this activity. Communities decide what to do with these 20%. Some choose to open water fountains, improve access roads...



DESIGN · ESTILO · CONFORTO



trassus®
DECORAÇÃO DE INTERIORES



Sika Moçambique

A Sika Moçambique, Lda, é a filial Moçambicana da Sika AG, empresa de especialidades químicas com sede em Baar, na Suíça.

A empresa está presente nos cinco continentes, implantada em mais de 117 países, e em Moçambique está presente desde Fevereiro de 2014.

Localização da empresa

Boane, Matola-Rio Parcela 3441, Maputo Província, Moçambique.

Mercado da empresa

Químicos para Construção (edifícios, pontes, estradas, túneis..).

Principais produtos comercializados

Argamassas e aditivos para betão, selantes, produtos de protecção de água.

Missão

Aposta forte na tecnologia e contínuo desenvolvimento bem como na inovação de produtos que quando disponibilizados no mercado garantam a constante e elevada qualidade das soluções Sika em Moçambique.

Visão

A Sika através da inovação e crescimento sustentado empenha-se na procura de uma posição de liderança nos seus mercados alvo, nomeadamente na produção de betão (aditivos), na colagem e selagem elásticas, nos sistemas de coberturas, na impermeabilização, nos sistemas de pavimentos, na reabilitação e indústria.

Anos de experiência

Quatro anos em Moçambique e mais de 100 anos no mercado internacional.

Projeções de crescimento

Previsão de crescimento na ordem mínima de 10% para 2019. Resultados do ano passado e perspectivas para este ano Crescimento lento do negócio

Número de colaboradores

De momento, a Sika Moçambique, Lda conta com 32 trabalhadores.

Nome do Presidente da Comissão Executiva da empresa

Mark Yamout

Fases mais marcantes

Investimento na modernização da fábrica e introdução de novos produtos para o mercado da construção.

Sika Mozambique

Sika Moçambique, Lda, is the Mozambican subsidiary of Sika AG, a specialty chemicals company based in Baar, Switzerland.

The company is present in five continents, located in more than 117 countries, and in Mozambique is present since February 2014.

Company location

Boane, Matola-Rio Parcel 3441, Maputo Province, Mozambique.

Company Market

Construction Chemicals (buildings, bridges, roads, tunnels ...).

Main products marketed

Mortars and additives for concrete, sealants, water protection products.

Mission

Strong commitment to technology and continuous development as well as product innovation that when made available in the market guarantee the constant and high quality of Sika solutions in Mozambique.

View

Sika through innovation and sustained growth is striving for a leading position in its target markets, namely in the production of concrete (additives), elastic bonding and sealing, roofing systems, waterproofing, floor systems, in rehabilitation and industry.

Years of experience

Four years in Mozambique and more than 100 years in the international market.

Growth projections

Growth forecast in the order of at least 10% by 2019.

Last year's results and outlook for this year

Slow business growth

Number of employees

At the moment, Sika Moçambique, Lda has 32 employees.

Name of the Chairman of the Company's

Executive Committee
Mark Yamout

Most striking phases

Investment in the modernization of the factory and introduction of new products for the construction market

Business Leader



Carlos Quadros

Administrador da TÉCNICA-Engenheiros Consultores

Nome

Carlos Quadros

Estado Civil

casado

Filhos

Dois

Idade

63 anos

Naturalidade

Quelimane

Função Actual

Administrador da TÉCNICA-Engenheiros Consultores

Educação

Licenciatura em Engenharia Civil (1977) pela UEM e Doutoramento em Engenharia Geotécnica (1985) pela Escola Superior de Arquitectura e Engenharia de Construção de Weimar, hoje Universidade Bauhaus de Weimar (Alemanha)

Filosofia de Vida

Manter o optimismo e estudar continuamente para acompanhar o desenvolvimento tecnológico notável dos últimos anos

Música favorita

Música Clássica (Beethoven, Schubert, Vivaldi e Bach)

Modalidade desportiva favorita

Voleibol

Programa de TV favorito

BBC News

Hobbies

Construção e agricultura

Clubes desportivos

Clube Naval de Maputo e UD Songó

Prato predilecto

Moussaka de beringelas

Destino de sonho

Ponta do Ouro

Lider favorito

Willy Brandt, da Alemanha, falecido em 1992

Historial de carreira

Iniciou carreira de docência na Faculdade de Engenharia da Universidade Eduardo Mondlane em 1976 onde é presentemente Professor Auxiliar. Fundou a TÉCNICA-Engenheiros Consultores em 1989. No âmbito do desenvolvimento empresarial ligado à TÉCNICA criou várias outras empresas, entre as quais se destacam a COLLINS- Sistemas de Água que oferece soluções para o tratamento de água e gestão de sistemas de abastecimento de água, GEODRILL que faz sondagens geotécnicas e furos de água e SINAVIA – Sinalização e Tráfego que se dedica à sinalização de estradas e oferece soluções para melhoramento da segurança rodoviária

Visão sobre o sector de

actividade
O sector de construção é um sector fundamental para o desenvolvimento da economia. Estando num país com enorme carência de infra-estruturas e um crescimento populacional muito alto, só construindo muito, rapidamente e economicamente se pode satisfazer as necessidades crescentes da sociedade. A construção para além de criar muito emprego, movimenta a economia como um todo: produção de materiais de construção, transportes, logística, equipamentos, etc. Para o desenvolvimento da construção, uma educação de qualidade é uma exigência incontornável.

Business Leader

Carlos Quadros

Administrator of TÉCNICA

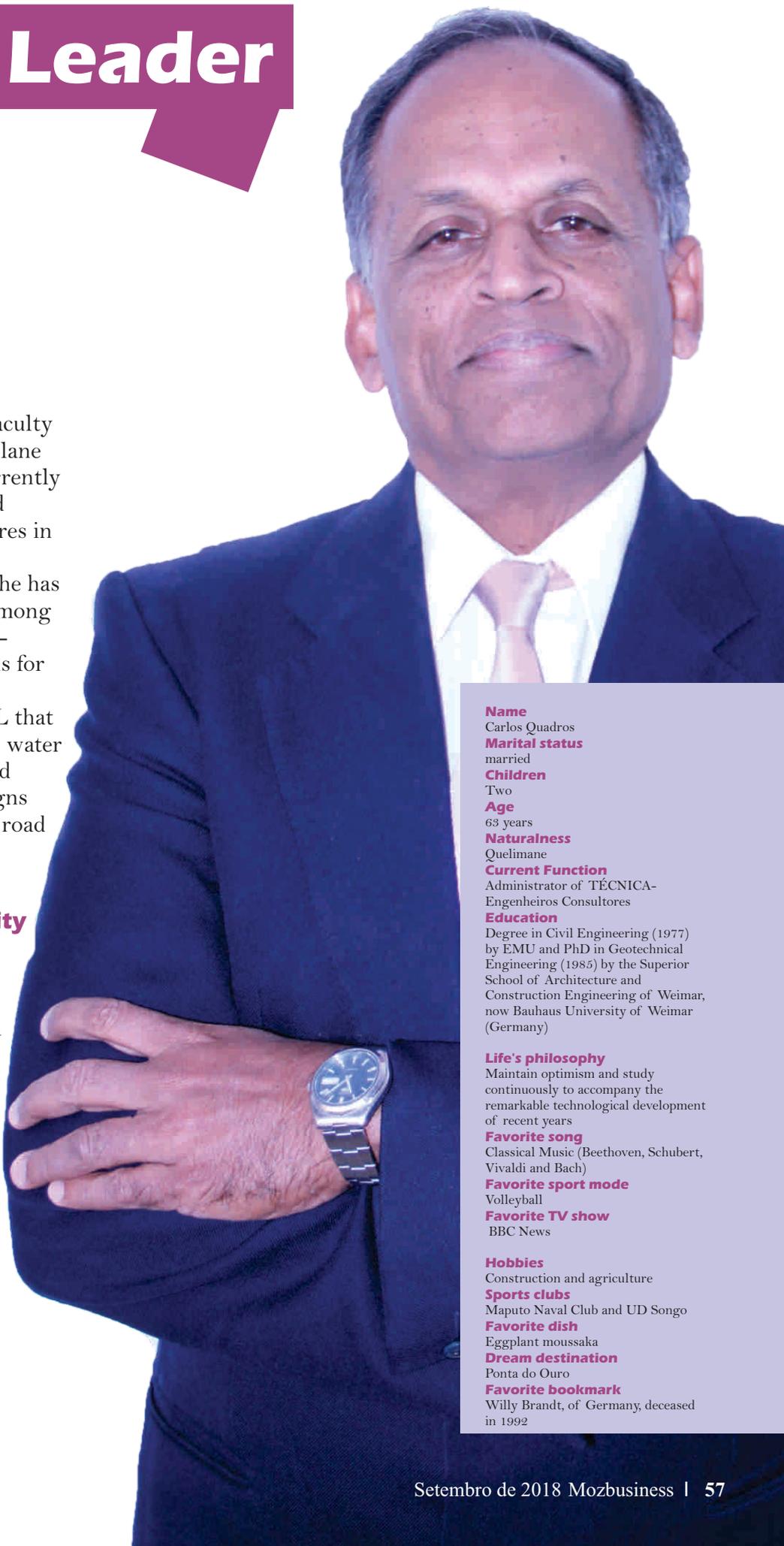
-Engenheiros Consultores

Career history

He began teaching career at the Faculty of Engineering of Eduardo Mondlane University in 1976 where he is currently an Assistant Professor. He founded TÉCNICA-Engenheiros Consultores in 1989. In the scope of business development linked to TÉCNICA he has created several other companies, among which we can highlight COLLINS-Water Systems that offers solutions for water treatment and water supply systems management, GEODRILL that performs geotechnical drilling and water holes and SINAVIA - Signaling and Traffic that is dedicated to road signs and offers solutions for improving road safety

Vision on the sector of activity

The construction sector is a key sector for the development of the economy. Being in a country with a huge infrastructure shortage and a very high population growth, it is only by building much, quickly and economically that the growing needs of society can be met. Construction, in addition to creating a lot of employment, drives the economy as a whole: production of construction materials, transportation, logistics, equipment, etc. For the development of construction, a quality education is an inescapable requirement.



Name

Carlos Quadros

Marital status

married

Children

Two

Age

63 years

Naturalness

Quelimane

Current Function

Administrator of TÉCNICA-Engenheiros Consultores

Education

Degree in Civil Engineering (1977) by EMU and PhD in Geotechnical Engineering (1985) by the Superior School of Architecture and Construction Engineering of Weimar, now Bauhaus University of Weimar (Germany)

Life's philosophy

Maintain optimism and study continuously to accompany the remarkable technological development of recent years

Favorite song

Classical Music (Beethoven, Schubert, Vivaldi and Bach)

Favorite sport mode

Volleyball

Favorite TV show

BBC News

Hobbies

Construction and agriculture

Sports clubs

Maputo Naval Club and UD Songo

Favorite dish

Eggplant moussaka

Dream destination

Ponta do Ouro

Favorite bookmark

Willy Brandt, of Germany, deceased in 1992

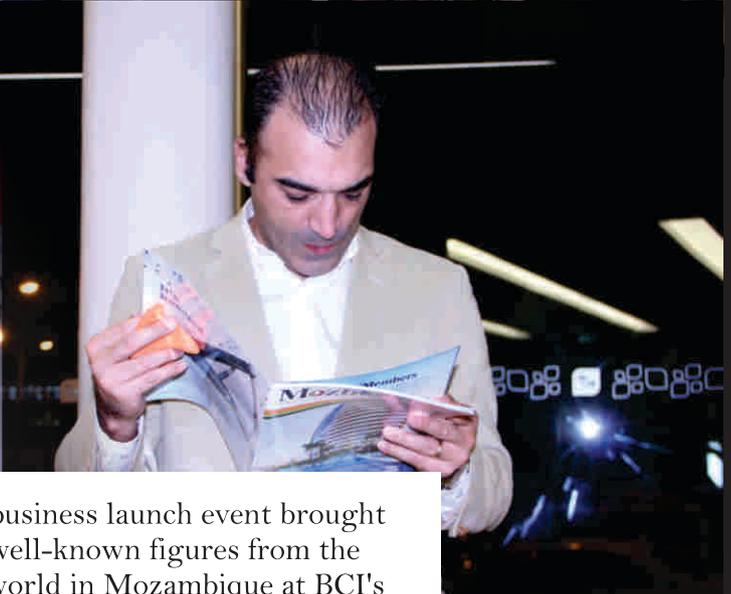
Lançamento da Mozbusiness

O evento do lançamento da Mozbusiness reuniu no auditório do BCI figuras conhecidas do mundo do negócio em Moçambique. Na sala preenchida por empresários e por dirigentes de instituições do estado e privadas, o presidente da Câmara de Comércio Moçambique-EUA, Evaristo Madime, fez a 2 de Agosto, a apresentação oficial da revista, tendo falado do objectivo da sua criação e da sua importância como um veículo informativo de comércio entre os dois países, com conteúdo referente a corporações, políticas económicas e oportunidades de negócios. No final, ainda houve espaço para muito networking.



Launch

Event



The Mozbusiness launch event brought together well-known figures from the business world in Mozambique at BCI's auditorium. In the room filled by businessmen and heads of state and private institutions, the president of the Mozambique-US Chamber of Commerce, Evaristo Madime, made the official presentation of the magazine on August 2, and spoke about the purpose of its creation and its importance as an information vehicle for trade between the two countries, with content regarding corporations, economic policies and business opportunities. In the end, there was still room for a lot of networking.



Onde ficar



Medjumbe,

um destino naturalmente íntimo

Intocado e autêntico, e naturalmente íntimo. Tem apenas um quilômetro de comprimento e 300 metros de largura. A exuberante vegetação enquadra as mais suaves areias brancas e polvilhadas, suavemente banhadas pelas ondas azuis do Oceano Índico. O isolamento tranquilo reina supremo. Os tons do oceano são deslumbrantes e as areias brancas se estendem por mais de um quilômetro quando a maré se apaga. Esta é uma descrição que tenta se aproximar da realidade que é a Ilha de Medjumbe que abriga o Anantara Medjumbe Island Resort, um lugar paradisíaco que oferece aos hóspedes a oportunidade de desfrutar de experiências exclusivas. A piscina à beira-mar define o cenário para dias preguiçosos e ensolarados. Subindo para o Loft Lounge, os hóspedes podem aconchegar-se em sofás e poltronas com um livro da biblioteca, jogar jogos de tabuleiro ou sonhar acordado até uma visão translúcida da baía. Mimos sensuais esperam na intimista villa à beira-mar do Anantara Spa. Noites estreladas são um sonho tornado realidade, com o Star Bed Experience no estilo Robinson Crusoe convidando os casais a dormirem em uma cama de dossel cercada por lanternas, sozinhos na Ilha Quissanga.



Experiências exclusivas

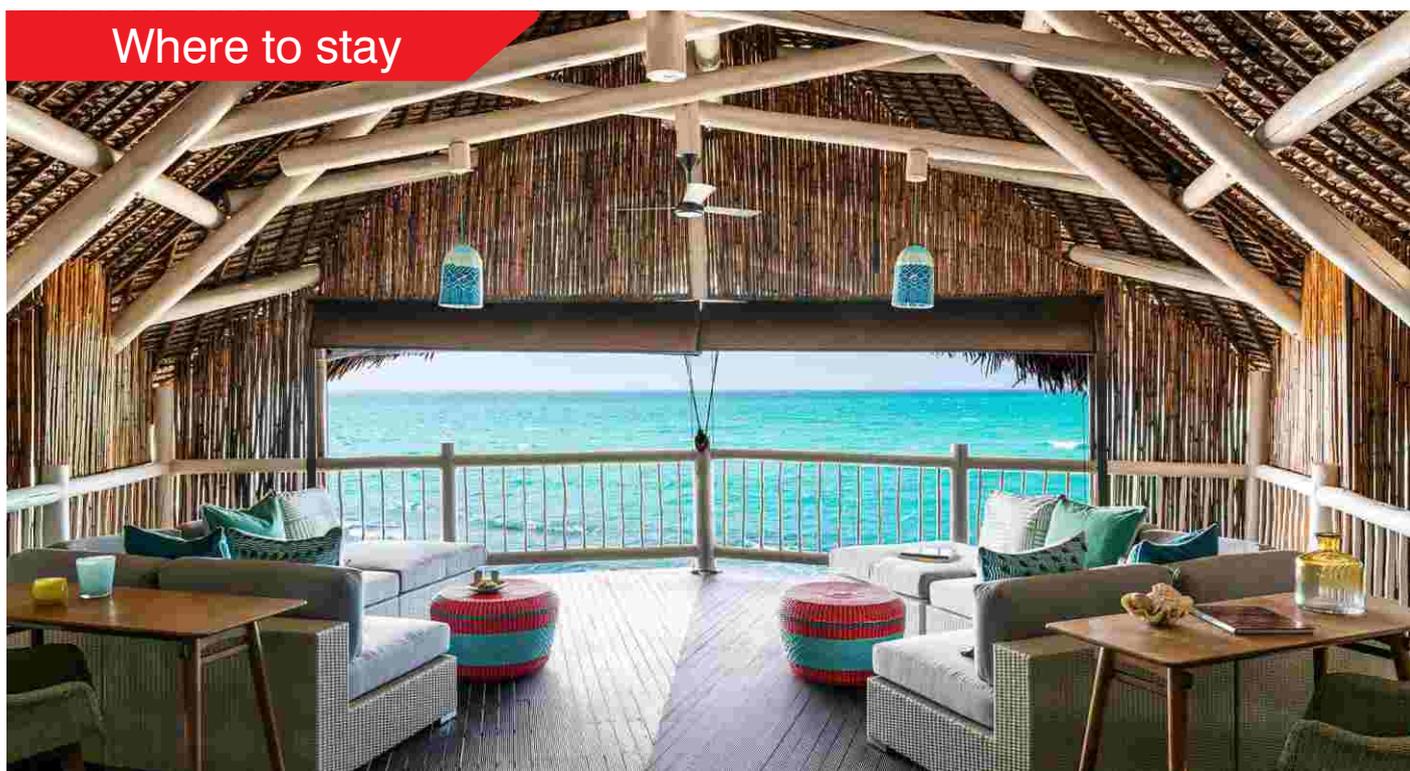
As experiências culinárias são adaptadas ao gosto dos hóspedes e servidas com vistas extraordinárias. No Restaurante Jahazi, os hóspedes criam o seu próprio pequeno-almoço a partir de sabores internacionais e da ilha. Os almoços casuais e jantares elegantes apresentam pratos moçambicanos, mariscos e ocidentais gourmets nos menus de três pratos do Chefê, que variam diariamente. Para uma mudança de cenário, os mocktails e cocktails exclusivos no Bahari Lounge Bar contam com uma das vistas mais incríveis das Quirimbas. O Dining by Design personaliza o romance com um chefe pessoal que cria o menu ideal, saboreado na privacidade do resort ou em um trecho calmo da praia, ao pôr-do-sol ou sob as estrelas. O escapismo no mar é deliciosamente sedutor. Os exploradores podem fazer um piquenique em uma ilha deserta e o champanhe é servido com petiscos a bordo de um cruzeiro ao pôr-do-sol em dhow que navega pela baía. O arquipélago das Quirimbas é uma tela de tirar o fôlego para a aventura no oceano, onde o esqui aquático, wake-and knee-boarding e novas habilidades em uma aula de vela nos garantem dias de experiências desportivas aquáticas memoráveis. Há ainda os recifes de corais brilhantes e uma topografia subaquática impressionante.



Os hóspedes do resort desfrutam dos benefícios com tudo incluído do pacote Discovery Experience, incluindo acomodação, café da manhã diário, almoço e jantar com bebidas gratuitas, incluindo uma seleção de bebidas não alcoólicas, vinhos da casa, cervejas locais e destilados da casa bem como uma série de atividades desportivas não motorizadas e um frigobar no quarto.

A sensação de estar em um mundo próprio é convenientemente acessível com uma transferência de 45 minutos do Aeroporto Internacional de Pemba, que pode ser alcançado a partir da capital de Moçambique, Maputo, ou voos internacionais a partir de Joanesburgo ou Dar es Salaam. Vistas de pássaros voando sobre o Arquipélago das Quirimbas evocam imagens de fugir para uma praia deserta, mergulhando em águas cristalinas e quentes e explorando os encantos ocultos da vida na ilha.

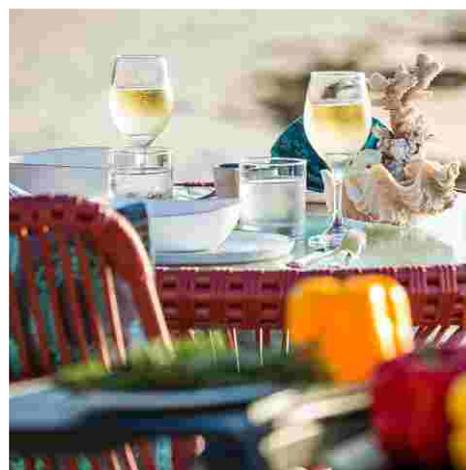




Medjumbe,

a naturally intimate destination

Untouched and authentic, and naturally intimate. It is only one kilometer long and 300 meters wide. The lush vegetation frames the softest white and powdery sands, gently bathed by the blue waves of the Indian Ocean. Tranquil isolation reigns supreme. The ocean tones are breathtaking and white sands stretch for over a mile when the tide goes out. This is a discretion that tries to approach the reality that is the Island of Medjumbe that houses the Anantara Medjumbe Island Resort, a paradisiac place that offers guests the opportunity to enjoy exclusive experiences. The oceanfront pool sets the stage for lazy and sunny days. Climbing to the Loft Lounge, guests can cuddle up on sofas and armchairs with a book from the library, play board games or daydream to a translucent view of the bay. Sensual pampering awaits in the intimate seaside villa of Anantara Spa. Starlit nights are a dream come true with the Robinson Crusoe Star Bed Experience inviting couples to sleep in a four-poster bed surrounded by lanterns alone on Quissanga Island.





Exclusive Experiences

Culinary experiences are tailored to guests' tastes and served with extraordinary views. At Jahazi Restaurant, guests create their own breakfast from international flavors and the island. Casual lunches and elegant dinners feature Mozambican dishes, seafood and western gourmets on Chef's three-course menus, which vary daily. For a change of scenery, the exclusive mocktails and cocktails at the Bahari Lounge Bar feature one of the most amazing views of the Quirimbas. Dining by Design personalizes the romance with a personal chef who creates the ideal menu, savored in the privacy of the resort or on a quiet stretch of beach, at sunset or under the stars. The escapism at sea is delightfully seductive. Explorers can picnic on a deserted island and champagne is served with snacks aboard a dhow sunset cruise sailing through the bay. The Quirimbas archipelago is a breath-taking scene for ocean adventure, where waterskiing, wake-and-knee-boarding and new skills in a sailing class guarantee us days of memorable water sporting experiences. There are still brilliant coral reefs and impressive underwater topography. Resort guests enjoy the all-inclusive benefits of the Discovery Experience package, including accommodation, daily breakfast, lunch and dinner with free drinks, including a selection of non-alcoholic beverages, house wines, local beers and house spirits as well as a number of non-motorized sports activities and a minibar in the room.

The feeling of being in a world of its own is conveniently accessible with a 45 minute transfer from Pemba International Airport which can be reached from the capital of Mozambique, Maputo, or international flights from Johannesburg or Dar es Salaam. Views of birds flying over the Quirimbas Archipelago evoke images of escaping to a deserted beach, plunging into crystal clear, warm waters and exploring the hidden charms of island life.



Guia de migração

Requisitos para solicitação de vistos para os EUA



Passaporte com a validade mínima de seis meses da data que deseja entrar nos Estados Unidos e com pelo menos duas páginas disponíveis.



Preencher o Formulário DS-160 electrónico e a imprimir página da confirmação. Foto tipo passe, tamanho 5cm x 5cm para o formulário DS-160.



Informação sobre as capacidades financeiras e laços no país de residência incluir documentos do emprego actual, extracto de conta bancária, título de propriedade, etc.



Valor de 160 dólares ou o equivalente em meticais. O valor deve ser pago somente em numerário.



Marcação da entrevista através do sistema electrónico.

Useful Numbers in Mozambique...

EMERGENCY SERVICES

FIRE 198
POLICE 119
AMBULANCE 117
ANTI-CORRUPTION HOTLINE +258 82 965 7804

MINISTRIES, STATE COMMITTEES, & AGENCIES

GOVERNMENT SERVICES +258 21 46 7048
TRADE SERVICES MOZAMBIQUE +258 21 40 7870
INVESTMENT PROMOTION CENTRE (CPI) +258 13 13 310
MINISTRY FOR COORDINATION OF ENVIRONMENTAL ACTION
+258 21 49 2403

MINISTRY OF AGRICULTURE +258 21 46 0011
MINISTRY OF DEFENSE +258 21 49 2081
MINISTRY OF ENERGY +258 21 30 3265
MINISTRY OF FISHERIES +258 21 30 0961
MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS & COOPERATION +258 21 32 7000
MINISTRY OF HEALTH +258 21 42 7131
MINISTRY OF INDUSTRY & COMMERCE +258 21 35 2600
MINISTRY OF MINERAL RESOURCES +258 21 31 4843
MINISTRY OF PLANNING & DEVELOPMENT +258 21 49 0006
MINISTRY OF SCIENCE & TECHNOLOGY +258 21 35 2800
MINISTRY OF TOURISM +258 21 30 6210

Associados/Members

<p>ALTEA RESOURCES (MOZAMBIQUE, LDA.) MALANIE VANDEVILLE AV. 25 DE SETEMBRO POR CIMA DA LOJA BOSS – 1º ANDAR - MOÇAMBIQUE 82 4090503 / 84 0366538 mv@alteares.com</p>	<p>APTUS MOÇAMBIQUE, LDA. JOHAN SWART RUA RIO SAVE Nº 411 - MATOLA 700 21 491888 21 491890 johan.swart@aptus.co.mz; dercio.macaba@aptus.co.mz</p>	<p>BANCO NACIONAL DE INVESTIMENTO, SA ANCHA OMAR AV. JULIUS NYERERE Nº 35504 – BLOCO A2 MAPUTO - SOMMERSCHILD II 84 3399050 / 84 3823423 info@bni.co.mz</p>
<p>BANCO COMERCIAL E DE INVESTIMENTOS PAULO SOUSA PRAÇA ROBERT MUGABE 21 353707 21 307152 bci@bci.co.mz; ivo.cau@bci.co.mz; ncardoso@bci.co.mz</p>	<p>BANCO ÚNICO, S.A ANTÓNIO CORREIA AV. JULIUS NYERERE, Nº 590 - MAPUTO 488400/121 21 488484 danielasultuane@bancounico.co.mz</p>	<p>BAT - MOÇAMBIQUE HASSAMO SAMAMAD / NELSON OSMAN JEQUE AV. DE ANGOLA Nº2289 21 466538 / 843331334 21 465366 hassamo_samamad@bat.com / nelson_jeque@bat.com</p>
<p>BRITHOL MICHCOMA MOÇAMBIQUE, LDA OLIVER HALLER AV. MAO TSÉ TUNG, Nº 346 - MAPUTO 21 412100 21 494036 haller@brithol.com</p>	<p>CAMINHOS DE FERRO DE MOÇAMBIQUE MIGUEL MATAVELE PRAÇA DOS TRABALHADORES R/C MAPUTO 21 301390 – 21 431706 21 313364 miguelmatavele@cfm.net.co.mz</p>	<p>CAPITAL BANK S.A JORGE STOCK AV. 25 DE SETEMBRO, EDIFÍCIO MURRAY 7º ANDAR 21 311111 21314797 jorge.stock@capitalbank.co.mz</p>
<p>CARLOS MARTINS & ASSOCIADOS – SOCIEDADE DE ADVOGADOS, LDA CARLOS JOAQUÍM NOGUEIRA RUA ESTEVÃO ATAÍDE Nº 20 R/C 21 498617 21 498619 info@afrelegis.com</p>	<p>CETA CONSTRUÇÕES S.A ROBERTO BUQUE AV. 25 DE SETEMBRO PRÉDIO JAT A Nº420 4ºANDAR 21 355600 82/84 3160510 21 3011855 rbuque@ceta.co.mz</p>	<p>COCA-COLA SABCO S.A.R.L SIMONE EVEREST / FRANCISCO TEMBE FERRÃO RUA DA COCA-COLA Nº 223 MATOLA GARE 21 740300 / 843012098 21 751190 ftembe@ccbgroup.com</p>
<p>CIMPOGEST, LDA GERRY MARKETOS AV. MAO TSE TUNG R/C 21 492115/20/21 21 492491 contactos@cimpogest.com</p>	<p>C. I. M. – COMPANHIA INDUSTRIAL DA MATOLA ALFREDO LOPES RUA DA NAMAACHA – ESTRADA VELHA MATOLA 82 3111967/3058730 – 84 3058730/3058390 21 720091 cim@cim.co.mz</p>	<p>COMPANHIA DE SEGUROS DA AFRICA AUSTRAL SA BERNARDO ABÍLIO CUMAIO RUA FARALY Nº 108 BAIRRO DA SOMMERSCHILD MAPUTO 21 4888367 21 488835 direccaocomercial@australseguros.co.mz</p>
<p>CNM – MULTISERVICES BUSINESS CENTER JORGE ALBUQUERQUE LAGOAS AV. AGOSTINHO NETO Nº 326 MAPUTO 21 494875 – 84 0324816 cnmcomercial@estreladigital.pt</p>	<p>COWI MOÇAMBIQUE JOSÉ DOMINGOS CHEMBEZE AV. ZEDEQUIAS MANGANHELA Nº 95 1º ANDAR 21 322780 – 21 309554 21 307369 cowi@cowi.co.mz; jose@cowi.co.mz;</p>	<p>CUMMINS MOZAMBIQUE LIMITADA RACHEAL NJOROGE KELVINVIEW, SANDTON – SOUTH AFRICA 27 795237988 racheal.njoroqe@cummins.com</p>
<p>DELTA AIR LINES FAHEMA SULEMANE LARGO TIAGO MULER 235 MAPUTO 82 3271440 fahema.sulemane@delta.com</p>	<p>ERNST & YOUNG, LDA PAULO REIS RUA BELMIRO OBADIAS MUIANGA, Nº 179 MAPUTO 21 353000 / 21 353301 21 321984 ernst.young@mz.ey.com</p>	<p>FORCIER MOÇAMBIQUE, LDA RUA DE MARRACUENE, 1º ANDAR 84 6863758 businessdevelopment@forcierconsulting.com</p>
<p>GE MOZAMBIQUE, LDA JOANA SARANGA AV. 24 DE JULHO PREDIO SHOP 24 - 2º ANDAR 840945000 / 840945014 joana.saranga@ge.com</p>	<p>GRUPO C. MONDEGO, S.A MANUEL MAGALHÃES PEREIRA AV. 24 DE Julho 1623 2/C 21 303634 / 82 3325140 21 303638 geral@cmondego.co.mz</p>	<p>HIDROELETRICA DE CAHORA BASSA PEDRO COUTO AV. 25 D SETEMBRO 420 6º ANDAR JAT I 21 350700 21 314147</p>

<p>IMPERIAL INSURANCE MOÇAMBIQUE, S.A ELISHA CHIRAU JUNIOR AV. KENNETH KAUNDA Nº 523 21 497514 21 497554 info@imperialinsurence.mz.com</p>	<p>ISCTEM – SOPREL MOMED NAGUIB OMAR / RUMINA FATEALLY RUA 1394 – ZONA DA FACIM 322 – MAPUTO 21 312014/5 21 312993 rfatealy@isctem.ac.mz</p>	<p>J.V.E. CONSULTORIA SERVIÇOS, LDA EDDIE ALFREDO MASSINGA AV. UNIÃO AFRICANA, PALMEIRAS CIDADE DA MATOLA 1º ANADAR CAIXA POSTAL 22º – MAPUTO (+258)20031719 842359355 eamssinga@jveconsultoria.com</p>
<p>INVEST IN MOZAMBIQUE, S.A ELSA SANTOS RUA JOSÉ SIDUMO Nº 73 MAPUTO 21 361257 – 21498318 elsasantos@invsteimove.co.mz</p>	<p>MILLENNIUMBIM RUI FONSECA / NUNO VAZ RUA DOS DESPORTISTAS 21 354314 - 21 351500/9 21 354295 – 354466 rfonseca@millenniumbim.co.mz; nvaz@milleniumbim.co.mz</p>	<p>MOÇAMBIQUE CAPITAIS, S.A YASMIN PATEL RUA ANTÓNIO SIMBIN E Nº 160 R/C 21 242000/12 info@moçambiquecapitais.co.mz</p>
<p>MODET, LDA KASSIM ALIMAHOMED AV. DE MOÇAMBIQUE KM 8,5 MAPUTO 21 470313/4 21 471015 modet@zebra.uem.mz</p>	<p>MOZA S.A VITOR BRAZÃO DOS DESPORTISTAS 342000 21 342001 victor.silva@mozabanco.co.mz</p>	<p>MOZAICO DO INDIGO, S.A FELIZARDO AROUCA RUA DO XITENE Nº 120 R/C 82 5016240 felizardo.arouca@mozaicodoindigo.co.mz</p>
<p>MURRAY & ROBERTS MOÇAMBIQUE, LDA TOMÁS FRADE / MARIAMO ABDUL AV. ZEDEQUIAS MANGANHELA Nº 83 82 2937094 tomas.frade@murrob.com</p>	<p>PARQUE INDUSTRIAL DE BELUJUANE REINALDO MOLE AVENIDA MARGINAL Nº 657 21 451739 848588469 reinaldo.mole@beluluane.co.mz</p>	<p>PIMENTA E ASSOCIADOS SOCIEDADE DE ADVOGADOS, LDA PAULO PIMENTA AV. MARGINAL Nº 141, TORRES RANI 7º T2 21 493050 21 493045 paulo.pimenta@pdalawfirme.com</p>
<p>P. J. R. TRAVEL AND SERVICES, LDA PEDRO ELÍSIO LANGA 84 59 13809 / 84 4136089 reservas@pjtravelerservices.co.mz</p>	<p>P.W.C JOSÉ AZEVEDO AV. VLADIMIR LELINE PRÉDIO MILLENUM PARK 3º/4º ANDAR MAPUTO 21 350400 21 307621 – 21 420299 jose.azevedo@mz.pwc.com</p>	<p>PROCONSTROI, LDA BRUNO LUIS AV. DA BASE N'TCHINGA, Nº 395 - MAPUTO 21 418304 / 84 6489960 bruno.luis@proconstroi.ico.mz info@proconstroi.co.mz</p>
<p>RADISSON BLU HOTEL DIRECTOR GERAL AV. DA MARGINAL PARCELA Nº 141 MAPUTO 21 242400 21 242401 fgs@radissonblu.com</p>	<p>SAL & CALDEIRA ADVOGADOS, LDA JOSÉ CALDEIRA / SAMUEL LEVY AV. JULIUS NYERERE Nº 3412 CAIXA POSTAL 2830 21 241400/82 21 494710 jcaldeira@salcaldeira.com</p>	<p>REC, LDA. – Real Estate Advisory MANUEL VIEIRA JAT V – 1 – 14º ANDAR RUA DOS DESPORTISTAS, 833 MAPUTO - MOÇAMBIQUE 21 505000 / 842064961 21 308614 mvieira@meridian.32.com</p>
<p>SICS - SOCIEDADE DE INDÚSTRIA E SERVIÇOS, S.A CARDOSO MUENDANE BAIRRO DO TRIUNFO RUA DAS MASSANICAS Nº119 82 8495530 8448074471 21 451743 sics@sics.co.mz</p>	<p>SIKA MOÇAMBIQUE, LDA MARK YAMOUT MATOLA RIO PARCELA 3.441 BELELUANE 21 730367 84 3214202 yamout.mark@mz.sika.com</p>	<p>STANDARD BANK S.A.R.L ADIMOHANMA NWOKOCHA / CAMAL U. DAUDE AV. 10 DE NOVEMBRO 21 352500 21 426967 camal.daude@standrdbank.co.mz</p>
<p>SOCIETE GENERALE MOÇAMBIQUE SABINO GUNDELE AV. JULIUS NYERERE 21 481948 21 498675 sabino.ngundele@socgen.com</p>	<p>TD HOTELS MOÇAMBQUE JOANA DIAS AV. JULIUS NYERERE Nº 627 MAPUTO 21 484400 21 499600 joana.dias@tdhotels.com</p>	<p>TECHNOSERVE INC JANE GROB RUA ANTÓNIO SIMBINE Nº 203 21 326171/3 21 326166 jgrob@tns.org</p>
<p>ENGENHEIROS CONSULTORES, TÉCNICA LDA HUMAYD RAÚFO ISMAEL IRA AV. 25 DE SETEMBRO Nº 2226 21 322185 – 82 309820 21 322186 tec@tec.co.mz</p>	<p>TRANSCRANE LOGISTICS, S.A PEDRO ASCENÇÃO AV. DAS INDÚSTRIAS Nº 3209 MACHAVA 84 3025877 – 82 3025877 pedro@transcrane.co.mz</p>	<p>TRANSPORTES LALGY, LDA LUÍS LALGY AV. DA UNIÃO AFRICANA, Nº 4341 21 720482 – 21 724414 21 720452 ilalgy@ilalgy.co.mz</p>
<p>TVSD, LDA ANTÓNIO MANUEL NUNES DA COSTA AV. VLADIMIR LENINE Nº 3071 – 3º ANDAR 21 413342/43 82 / 84 3048660 tvsd@tvsd.co.mz</p>	<p>VISABEIRA MOÇAMBIQUE S.A.R.L ANTONIO JORGE COSTA/PEDRO ANDRE DE SOUSA 21 480580 21 495026 visabeira@visabeira.co.mz</p>	



It's handled.

We know the quality of our equipment is crucial,
and the quality of those who operate it is essential.

Transcrane Logistics combines all the necessary equipment and resources to implement solutions of transport, lifting and logistics tailored to various needs, with trained and certified professionals. With delegations in Maputo, Nacala, Temane (Vilanculos), Tete and Pemba, we are ready to support your structure and needs anywhere within the national territory.

www.transcrane.co.mz
comercial@transcrane.co.mz

transcrane 
logistics