negocios

Joaquim Bazar,
Fundador da Amaramba
Capital Dealer

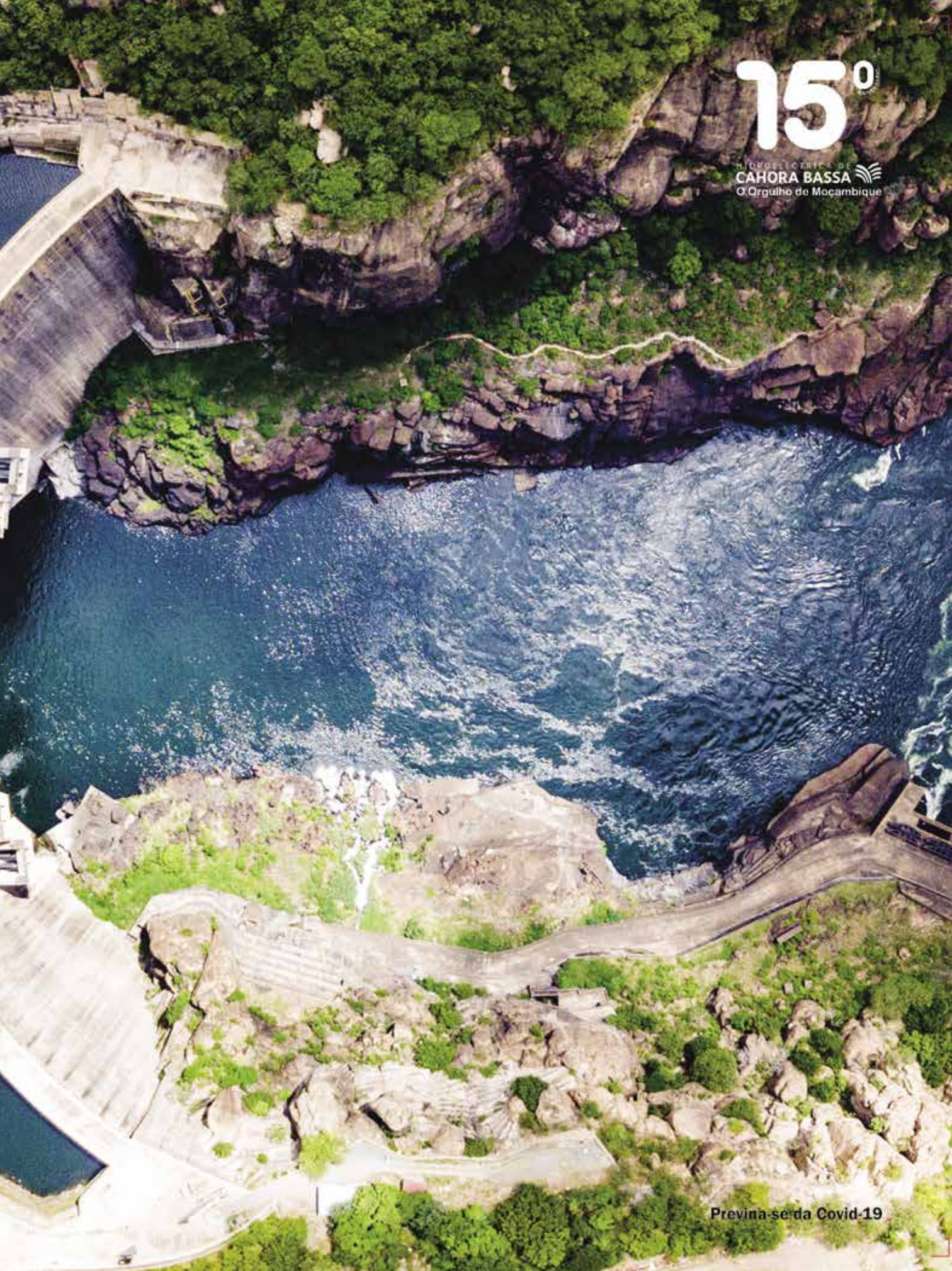
O desafio de inovar o mercado de capitais

ISSN 2616-4744

www.revista.negocios.co.mz
■ N.º41 ■ Janeiro/Fevereiro 2023 ■ 150 MT

Agora há negocios a bordo
LAM Linhas Aéreas de Moçambique

Com excelência e orgulho,
produzimos energia limpa
e geramos riqueza.
siga-nos: www.hcb.co.mz CahoraBassaMz Cahora Bassa


15º
HIDROELÉCTRICA DE
CAHORA BASSA
O Orgulho de Moçambique
Previna-se da Covid-19

Jaime Langa
jaime.langa@negocios.co.mz

O brilho da pobreza ilustrado pela força da natureza

A natureza, no seu estilo característico, está a fazer das suas e a expor, ao mais alto nível, as fragilidades do ser humano em contrariar a sua vontade. O povo moçambicano está a ser fustigado por ciclones perante um Governo que, não tendo como contrariar esta vontade da natureza, é ridicularizado pela sua responsabilidade no contrato social com o povo.

Existe conhecimento científico sobre a previsão da ocorrência destes desastres naturais, assim como sobre as precauções a ter em conta para mitigar os efeitos que as cheias e os ventos podem causar. Mas parece que isso não é suficiente. Se tomarmos as cheias como exemplo, a ciência definiu que podem ser evitadas ou minimizado o seu efeito através de: 'não construir excessivamente junto ao mar e rios e usar técnicas adequadas para a construção; manter limpos e desobstruídos os leitos dos rios e fazer o desassoreamento; reflorestar áreas onde há maior risco de arrastamento de sedimentos; fazer uma boa gestão das bacias hidrográficas; implementar sistemas de vigilância, que permitam avisar atempadamente as populações de forma a diminuir os riscos de inundações; construir barragens para regularizar os caudais dos rios, e muitas outras acções.

Agora, por essa via, a culpa não pode morrer solteira, é também natural que se responsabilize alguém principalmente quando esse alguém se comprometeu, por contrato social, a gerir a nossa vida, construir infraestruturas e outros benefícios públicos sociais que proporcionem melhor qualidade de vida, bastando para o efeito, dar-lhe dinheiro por via do imposto. Portando, é trivial o grito do povo em relação à acção do Governo e, ao mesmo tempo, a chuva não é da responsabilidade do Governo porém é previsível e daí que possa ser mitigável o seu efeito.

> Infelizmente, o efeito das calamidades naturais vai repercutir-se de forma muito negativa na economia do país que ainda estava a recuperar dos efeitos causados pela Covid-19.

Na verdade, sua culpa ou não, o Estado moçambicano não tem capacidade financeira para de forma sistemática investir na mitigação dos efeitos dos desastres naturais por mais vontade que tenha. É preciso um estudo de base para a definição das áreas prioritárias de intervenção e realizar-se um investimento profundo por cada zona. Chega de dividir o mal pelas aldeias sempre que temos cheias, pois fazemos investimentos provisórios.

Infelizmente, o efeito das calamidades naturais vai repercutir-se de forma muito negativa na economia do país que ainda estava a recuperar dos efeitos causados pela Covid-19. Todavia, cabe ao Governo definir a melhor estratégia, tendo em conta a real disponibilidade de recursos, para encontrar melhor forma de repor a vida das populações.

SEMPRE PRESENTE E AGORA COM NOVA IMAGEM

VENHA VISITAR O NOSSO POSTO DE ABASTECIMENTO DA MACIA

LOCALIZADO NA ESTRADA NACIONAL NUMERO 1 - EN1

TAKE AWAY
Pagamentos através de POS (Cartão BCI-PETROMOC)
Casas de banho
Serviço de Excelência

Esperamos por si!

Evite tocar em mucosas dos olhos, nariz e boca.

Empresa Certificada NM ISO 9001

petromoc®
Sempre Presente

celebrando 45 anos

SÍNTESE

CAPA 26
O desafio de inovar o mercado de capitais

NOTAS DO DIRECTOR GERAL 4
O brilho da pobreza ilustrado pela força da natureza

SÍNTESE 6
O maior desafio no corredor da Beira é a legislação

SEGUROS 14
Reforço de capital prepara Emeritus para os desafios do mercado

Fidelidade Ímpar mais próxima do seu *target*

TECNOLOGIAS DA COMUNICAÇÃO 18
Forjado mais um mercado online!

BANCA 20
Grupo Nedbank regista um incremento de 20% dos resultados líquidos

TURISMO 22
Hotel Sena, um recanto pleno de conforto

IMOBILIÁRIA 24
Imobiliário para Comércio

BOLSA DE VALORRES 34
Sustentabilidade das empresas depende da capacidade institucional

ECONOMIA 36
Banco Mundial prevê declínio nas economias em desenvolvimento

MARCAS 39
Uma pedra no charco no segmento SUV de luxo

PANORAMA 42
Líderes incompetentes e a mutação das ditaduras

COLECCIONADOR DE MEMORIAS 44
Nwahulwana

EMPREENDER 46
"Podíamos vender mais o nosso turismo"

EMPRESA 50
Não nos limitamos ao factor tempo para crescer

RESPONSABILIDADE SOCIAL 54
Bolsa de Valores oferece Natal Solidário

DICAS ÚTEIS 56
Alimentação alternativa dos animais de estimação e as quintas

NOSSOS TALENTOS 60
Um caso puro de paixão

NOTA DA EDITORA 64
O braço de ferro com a Natureza

negocios

Director Geral *Jaime Langa*
jaime.langa@negocios.co.mz
+258 823944444 +258 843944444

Directora Editorial *Helga Nunes*
helga.nunes@negocios.co.mz
+258 843099704 +258 825865649

Directora Comercial *Lina Mulungo*
lina.mulungo@negocios.co.mz
+258 828313430 +258 843435017

Colaboradores Arsénia Sithoye, Custódio Bila, Ivan Amade, Álvaro Simão Cossa, Gabriel Muthisse

Redes Sociais Jelisse Langa

Fotografia Mauro Vombe, Dino Valeta, Hamilton Júnior, Shana Chicalia,

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

Impressão Minerva Print

Tiragem Média 2000 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Propriedade e Edição

maxmedia

Av. Agostinho Neto, n.º 326 - Maputo
www.revista.negocios.co.mz

Parcerias

Membro Fundador
Associação das Empresas Jornalísticas
Presidente do Conselho Fiscal

BRAZ & ASSOCIADOS
AGENTES DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Registe e proteja a sua marca

Os proprietários de empresas geralmente não têm certeza sobre qual é a diferença entre o nome de uma empresa e uma marca registada, quais direitos cada um deles lhes confere e se é necessário ter uma marca registada se tiverem já o nome da empresa registado.

Nós da Braz & Associados podemos ajudá-lo a entender melhor os seus direitos e o valor que isso trará ao seu negócio.

Antes de registar um novo negócio ou expandir o seu negócio existente, entre em contacto connosco para descobrir como você pode proteger melhor sua propriedade intelectual e os seus direitos.

E-mail: info@baipa.co.mz
Tel: +258 21 321 792
www.baipa.co.mz

Bairro da Sommerschield, Rua António Simbine n.º 114
Maputo, Moçambique

O maior desafio no corredor da Beira é a legislação

Diferente do habitual, a presente edição do ‘Café Negócios’ foi realizada na cidade da Beira e teve como tema “Desafios da gestão de empresas de logística no corredor da Beira”. O debate foi moderado pelo director geral da revista ‘Negócios’, Jaime Langa, e contou com a participação de Justin Jahme, director geral da Transcom, Luís Chiau, representante da Manica Freight Services e Paulo Aquino, representante da Business Logistic Services (BLS).

JUSTIN JAHME,
director geral da Transcom

“O nosso maior constrangimento é a nova legislação”

O nosso maior desafio são as mudanças para a legislação de carga propostas pelo Governo, numa altura em que acabamos de retirar 14 milhões de dólares de investimentos futuros. Adquirimos recentemente uma área de 16,5 hectares, na qual pretendemos construir um terminal a granel onde faremos fertilizantes sulfurosos e minerais. Até o Governo finalizar a nova legislação ninguém vai investir, esse é o nosso maior desafio actualmente.

Temos tido um diálogo permanente com o Governo para explicar os nossos desafios e deixar

claro o que a nova lei traz como dificuldade para a nossa área de trabalho, que é a logística. Portanto, esse é um grande desafio além de outros desafios menores que tivemos no passado relacionados com a falta de coordenação dos centros de custos com o Governo, pois cada serviço que o Governo introduz na cadeia logística aumenta o custo operacional por camião. Existe também a questão do *scan* do conteúdo feita pela Kudumba, cujo custo também é elevado — cerca de 35 dólares na cadeia de custos.

Por outro lado, também temos agora o assunto da energia solar, e estamos a construir uma nova empresa que terá de pagar pelas suas balanças. É muito isso, e todas parecem pequenas cobranças, mas se somarmos, chega a 280 dólares-extra por camião, e esses são considerados custos extras.

Portanto, são todos esses custos diferentes, desde a Polícia até à Alfândega e todos esses departamentos que estão a surgir. O Governo precisa adoptar uma abordagem mais coordenada e vamos trazer isso sob o mesmo tecto, como a digitalização e a mixagem, não precisamos de ambos. É um ou outro.

Como propostas e sugestões de como a legislação precisa de ser alterada. Eu entendo que especialmente para as operadoras menores do mercado eles precisam de protecção contra linhas de navegação e eu concordo plenamente com isso. Eu não tenho um problema com isso e acredito que cada proposta de lei que é feita deve servir para o bem das empresas moçambicanas e não para prejudicar como parece, neste momento, e com fuga de investimentos e registo de empresas fora de Moçambique, onde as condições fiscais são favoráveis como o Malawi e o Zimbabwe.

Se olharmos em geral para o desenvolvimento e para as melhorias que aconteceram nos 10 anos que estou na Beira houve muita evolução. O actual *ranking* do Banco Mundial, coloca o porto da Beira melhor classificado na África Subsaariana com 70 posições acima de Durban.

Entretanto, em relação à legislação, o ideal seria que houvesse uma consulta pública entre os operadores e o Governo para discutirmos e encontrar uma plataforma uniforme para a nova legislação. Porque, na verdade, temos uma visão uniforme de tudo e vamos discutir como podemos corrigir esses pequenos problemas menores que estão a surgir e a tornar o porto mais caro do que o necessário.

> O lógico seria trazer os navios para o nosso porto e depois entregar a mercadoria aos agentes locais para fazer o despacho e entregar e por fim aos transportadores. Mas o que fizeram foi entrar aqui e monopolizar tudo: Eles trazem os navios, fazem o despacho da mercadoria, eles têm armazéns, eles são transportadores e nós perguntamos e os nacionais o que fazem? O conteúdo local não está a ser observado e é por essa razão que há essa guerra toda.

PAULO AQUIMO,
representante da Business Logistic Services (BLS) com sede na Beira e escritórios em Maputo e no porto de Nacala

"O conteúdo local não está a ser observado"

O ambiente de negócios no Porto da Beira é bom, é muito atractivo e o porto da Beira serve não só a Moçambique, mas também aos países do *hinterland*. Eu penso que é o porto mais estratégico que Moçambique tem porque além de servir o próprio país serve também o Malawi a Zâmbia, o Zimbabwe e agora serve também a República Democrática do Congo. Portanto, o facto desses países todos virem para aqui é um bom sinal de que Moçambique está a melhorar o seu sistema.

Temos o sistema aeroportuário a funcionar, a via férrea está em fase de melhorias e a rodovia já foi construída, a estrada nacional número 6. Portanto, o ambiente de negócios é bom. É verdade que temos ainda alguns desafios no nosso Porto, mas não como infraestrutura porque a Cornelder está lá a fazer um excelente trabalho.

Se olhar para os *rankings* dos portos do mundo, Moçambique situa-se na fasquia dos 70%, o que significa que estamos com uma eficiência muito boa.

Quem ouve falar do porto Elizabeth, ou porto de Durban, pensa que são os melhores portos da região, mas a Beira é o melhor Porto. Temos alguns desafios porque o nosso Porto depende ainda da dragagem, temos uma fila de navios no alto mar, à espera da sua vez para atracar porque depende das marés. Os desafios são grandes, mas os negócios vão continuar a fluir neste Porto. É verdade que o porto da Beira é um pouco mais caro em relação aos outros portos da região, mas a eficiência também conta.

A questão da legislação não chega a ser um barulho e acho que, em algum momento, o nosso Governo se desleixou um pouco na questão das linhas de navegação, em particular.

O lógico seria trazer os navios para o nosso porto e depois entregar a mercadoria aos

agentes locais para fazer o despacho e entregar e por fim aos transportadores. Mas o que fizeram foi entrar aqui e monopolizar tudo. Eles trazem os navios, fazem o despacho da mercadoria, eles têm armazéns, eles são transportadores e nós perguntamos e os nacionais o que fazem? O conteúdo local não está a ser observado e é por essa razão que há essa guerra toda.

Nós queremos agradecer a sensibilidade do governo ultimamente que declarou que a linha de navegação faz o seu trabalho, o agente faz o seu trabalho, o operador do armazém faz o seu trabalho. Para quem quiser ser agente de navegação, por exemplo, que adquira a licença própria e vá fazer o seu negócio, o que não deve é usar uma licença para fazer todos esses trabalhos.

Na SADC há uma legislação específica que diz que um transportador moçambicano não pode levar carga por exemplo daqui para o Malawi e sair de lá para a Zâmbia, porque ouviu que há uma carga para trazer para Moçambique. A SADC não autoriza isso.

A BLS, estando neste momento na presidência da Associação das Empresas de Logística, a coordenação com os seus associados é boa, já abrangemos todo o país, estamos a ter o apoio dos nossos associados e queremos continuar a contar com o apoio de cada um deles.

Queremos, mais uma vez, advertir aqueles que querem associar-se a nós querendo ser agentes que venham se licenciar na associação porque tem muitos benefícios, e dentro em breve, já não haverá como ser agente sem ser licenciado ou recomendado pela associação. Daqui para a frente a associação vai emitir expedientes e a Cornelder não vai aceitar expedientes que não tenham o aval da associação, controlando dessa forma os agentes que não são credíveis.

LUIS CHIAU
representante da Manica Freight Services

"Temos enfrentado o problema do congestionamento dos navios e não há clareza quanto à atracagem dos navios na questão da prioridade"

O ambiente de negócios no corredor da Beira é saudável mesmo porque tivemos, por exemplo, a nomeação do porto da Beira como um dos melhores a nível da SADC e o corredor logístico tem escoado muita carga para hinterland. Então, o ambiente de negócios é saudável.

Quanto aos constrangimentos, a nível do *ship agent*, no caso da Cornelder temos enfrentado o problema do congestionamento dos navios e não há clareza quanto à atracagem dos navios, na questão da prioridade. Quem chega primeiro, às vezes, é o último a entrar e os critérios ainda não estão definidos e tudo indica que existem prioridades para certas pessoas.

Tudo indica que a Beira é um dos melhores portos da África Austral pelos volumes que temos escoado. Nós, como agentes de carga e de navios, temos recebido vários navios e muita carga para o *hinterland*. Em termos de legislação, não temos tido muitos problemas como agentes de *shipment*.

Continental Cleaners, Lda
Mozambique

ZELAMOS POR SEU PATRIMÔNIO E INSTALAÇÕES

Somos a solução ideal para sua empresa, com ampla experiência no ramo de limpeza e manutenção de patrimônios. Contamos com profissionais altamente qualificados e ferramentas adequadas para cada tipo de serviço.

(+258) 21422124 AV. PATRICE LUMUMBA, Nº 424/2 GERAL@CONTINENTALCLEANERS.CO.MZ

Reforço de capital prepara Emeritus para os desafios do mercado

A Emeritus Resseguros juntou, num evento em Maputo, o conselho de administração com os principais *stakeholders* do seu negócio. Fazendo um brinde ao início do novo ano, a Emeritus juntou o regulador (ISSM), seguradoras, correctoras de seguro e resseguro do mercado moçambicano.

Com a presença em Moçambique do Conselho de Administração da ZHL (Zim Re Holding Limited), aproveitou-se para se anunciar um reforço de capital, na sua filial moçambicana, a Emeritus. Este aumento de capital que irá incrementar a robustez financeira da Emeritus, pretende responder aos desafios actuais do mercado em relação aos grandes riscos do negócio de Petróleo e Gás, bem como estar o mais apto a responder com rapidez e eficácia a qualquer situação de desastres naturais que assolam regularmente o país.

De refenciar que a Emeritus está no mercado moçambicano há cerca de 15 anos.

Fidelidade Ímpar mais próxima do seu *target*

A Seguradora Fidelidade Moçambique lançou a campanha institucional 'Juntos Somos mais Seguros'. A campanha arrancou no início de Março, e já está presente em televisão, rádio, imprensa, social media, outdoors e painéis digitais, em todo o país.

A Seguradora Fidelidade Ímpar lançou, em Maputo, a campanha institucional "Juntos Somos mais Seguros". O objectivo aliado a esta campanha é que a Fidelidade Ímpar se aproxime mais dos seus clientes, e do público em geral, e reforce a sua marca no sector de Seguros em Moçambique.

Alicerçada em mais de 200 anos de experiência no mundo e 30 em Moçambique, a campanha 'Juntos Somos mais Seguros' pretende chegar a todos os moçambicanos, reforçando a política de inclusão da Seguradora que disponibiliza produtos e serviços adaptados às necessidades de cada cliente.

O presidente do Conselho Executivo da Fidelidade Ímpar, Carlos Leitão, que falava aquando da cerimónia de lançamento da campanha garantiu que "com esta campanha a Seguradora quer destacar a robustez e a evolução que tem mantido ao longo da sua história em Moçambique, com o objectivo único de servir cada vez melhor os clientes, contribuindo assim para o desenvolvimento social, económico e sustentável do país".

"A nossa aposta continua a passar pela inovação e pela expansão, focados no contributo para a concretização de projectos e sonhos das empresas e das famílias moçambicanas", sustentou o PCE da Seguradora.

> "A Fidelidade Ímpar está presente em oito províncias do país, sendo que, actualmente, conta com cerca de 330.000 clientes e uma rede de mais de 100 mediadores.

Carlos Leitão revelou ainda que "o grau de penetração das Companhias de Seguros em Moçambique é muito baixo, daí que haja uma necessidade de se trabalhar, lado a lado, com os meios de comunicação social para dar a conhecer ao público em geral a existência das empresas do ramo dos seguros e seus benefícios".

O DESAFIO É 'AGIR LOCALMENTE'

Por sua vez, o presidente do Conselho de Administração da Fidelidade Ímpar, Manuel Gamito, defendeu que as leis do sector de Seguros no país devem ter em conta os parâmetros internacionais, bem como os parâmetros locais.

"Encaramos a revisão da lei assente na realidade local, temos de responder aos parâmetros internacionais mas também temos de ter uma componente muito realista. A nossa economia é uma economia informal, mas reconhecemos nessa actividade informal o rendimento das famílias. Portanto, a revisão da lei deve ter em conta que este informal que é carpinteiro, pescador também produz renda, tem o direito de acesso aos serviços bancários, como também ao serviço de Seguros", afirmou Gamito, o PCA da organização.

De recordar que a Fidelidade Ímpar é fruto da fusão 2022, entre a companhia de seguro Fidelidade e a Seguradora Internacional Moçambique, S.A. ("SIM"), que operava sob a marca Ímpar.

A performance da Seguradora

Dando seguimento ao que tem sido o seu percurso, 2022 foi um ano de crescimento sustentado e que permitiu que a Seguradora aumentasse significativamente a sua quota de mercado.
Assumiu um ano de crescimento que se reflectiu também ao nível dos recursos humanos com um aumento do número de colaboradores em cerca de 10%, passando para um total de 216 colaboradores, no final de 2022.
A Fidelidade Moçambique é a única seguradora moçambicana com uma classificação (*rating*) internacional de robustez financeira – *Financial Strength Rating* (FSR) elevado, atribuída pela agência de notação AMBest que, em 2022, conferiu à Seguradora a classificação 'B'.

Forjado mais um mercado online!

As redes sociais têm sido um veículo privilegiado para fazer campanhas de publicidade às plataformas de compra e venda de bens e serviços. Focada na tendência, a Lugela Digital — empresa de comunicação e tecnologia, criou a Dumbanengue, uma plataforma online que permite aos usuários publicar anúncios de forma gratuita.

Arménio Mucache (texto)

PLATAFORMA SUBSTITUI OLX

No que consiste o Dumbanengue? Matope José, colaborador da Lugela Digital, diz que é "um mercado online em que qualquer pessoa pode anunciar produtos e serviços ou procurar oportunidades de trabalho. "O nosso foco sempre será criar um espaço onde as pessoas possam fazer biscates para o auto-sustento", explicou.

A plataforma Dumbanengue tem como principal objectivo ser o novo OLX em Moçambique, que deixou de operar no país faz alguns anos.

OLX é o nome de um *website* de classificados *online* que, em tempos, esteve conectado com o mercado moçambicano e que permitia aos utilizadores publicar anúncios, gratuitamente, para vender os seus produtos e serviços.

Através da plataforma OLX, era possível encontrar uma ampla variedade de *itens*, incluindo carros, móveis, equipamentos electrónicos, imóveis, entre outros. A OLX tinha em vista facilitar o processo de compra e venda entre pessoas, oferecendo um meio seguro e fácil de usar.

Mas eis que da sua ausência, surge agora o Dumbanengue. Desenvolvido pela empresa Lugela Digital, uma empresa moçambicana de comunicação, que actua nas áreas de mídia, tecnologia de informação, publicidade e educação.

"A ideia surge, primeiro, da Lugela Digital em estabelecer um espaço de vendas e, de seguida, da necessidade dos moçambicanos. A partir destes pressupostos, decidimos criar esta plataforma inspirada na OLX Moçambique para garantir que as pessoas continuem a fazer o seu pão de cada dia", acrescentou Matope José.

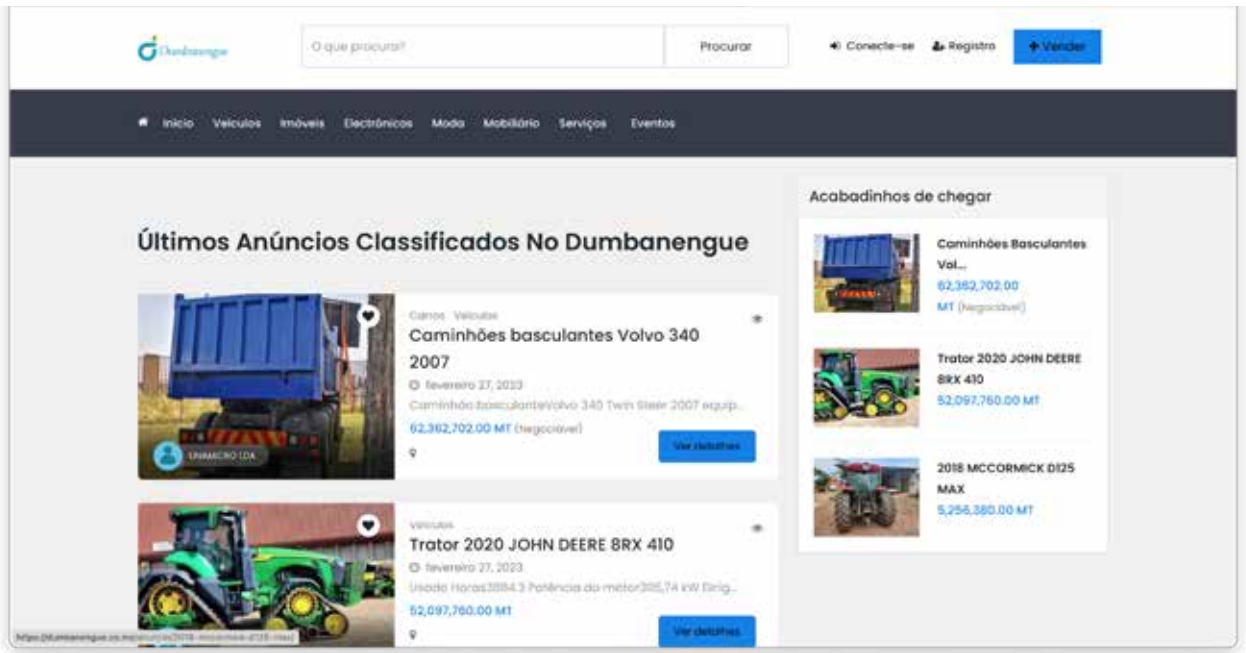
"Dumbanengue" significa 'confia no teu pé', na língua ronga, e é o nome dado aos mercados ambulantes na capital moçambicana. Na inovação da Lugela Digital, também é possível encontrar uma ampla variedade de *itens*, como carros, móveis, equipamentos electrónicos e imóveis.

COMO FUNCIONA O DUMBANENGUE

Com o Dumbanengue, as pessoas podem vender e comprar qualquer tipo de produto. A plataforma oferece diversas opções de pagamento, incluindo a possibilidade de contactar o fornecedor de um dado produto pelo *whatsapp* para mais informações sobre a sua oferta. Os compradores podem avaliar os vendedores e deixar comentários para que outros tenham uma ideia de como é a experiência de compra com cada um.

A plataforma possui ainda uma ferramenta de busca avançada que permite aos utilizadores encontrar exactamente o que estão a procurar, de maneira rápida e precisa.

Além de ser uma plataforma de compra e venda, o Dumbanengue também pretende oferecer serviços de publicidade a eventos e serviços



específicos para empresas que desejam anunciar para um público amplo e diversificado.

"Entre os produtos anunciados e vendidos, o celular é o que mais se tem destacado devido à actual dinâmica do mundo – sem este dispositivo, praticamente não tem enquadramento na sociedade. Os computadores e electrodomésticos tendem a observar um crescimento em termos de procura, nos últimos tempos", exemplificou Matope José.

DUMBANENGUE GARANTE EFICÁCIA E SEGURANÇA NOS PROCESSOS DE COMPRA E VENDA

"O *feedback* tem sido positivo porque a plataforma que lançámos é muito mais simples de usar em relação às que as pessoas estão acostumadas. Para além de disponibilizarmos o Dumbanengue, damos também algum acompanhamento. Mostramos como as pessoas devem vender e damos algumas dicas para quem está a tentar comprar, mesmo por questões de segurança", afirmou Matope José, colaborador da Lugela Digital.

Sobre a problemática associada às burlas, que surgem nos processos de compra e venda, a plataforma apresenta alguns procedimentos de segurança.

"Há uma equipa que revê os anúncios à medida que são publicados. Se houver alguma coisa que suscite dúvidas, tentamos esclarecer junto do responsável do conteúdo. Caso não tenhamos uma explicação convincente e nos pareça uma burla, removemos a publicação. Já temos alguma experiência com malfeitores, então sabemos como os evitar".

Como podemos anunciar?

Para fazer anúncios na plataforma é simples: "só precisa de um *e-mail* válido e, para ter um anúncio publicado, nós verificamos o conteúdo detalhadamente primeiro só por questões de segurança e qualidade. Para ver as publicações, só precisa de aceder ao www.dumbanengue.co.mz".
Além de ser uma plataforma de compra e venda, o Dumbanengue pretende oferecer serviços de publicidade a eventos e serviços específicos para organizações que pretendam divulgar o seu *portfolio*.

Grupo Nedbank regista um incremento de 20% dos resultados líquidos

Recentemente divulgados, os resultados líquidos do Grupo Nedbank referentes ao desempenho financeiro do ano 2022 tiveram um incremento de 20%, atingindo cerca de 750 milhões de dólares.

Segundo o Nedbank, os resultados líquidos foram impulsionados por um forte crescimento de dois dígitos nas receitas, um rácio de perda de crédito (*credit loss ratio*) ligeiramente maior e uma base de despesas bem gerida. A rentabilidade dos capitais próprios (ROE) para o período aumentou para 14%, acima dos 12,5% do período anterior, com o contributo da melhoria da rentabilidade dos activos do grupo, que aumentou de 0,98% para 1,14%.

Por outro lado, o balanço do grupo permaneceu muito sólido e as posições de capital e liquidez melhoraram ainda mais. Os rácios de adequação de capital CET1 e *tier* 1 de 14,0% e 15,5%, respectivamente, aumentaram em relação aos níveis de 31 de Dezembro de 2021, e estão muito acima das metas aprovadas pelo Conselho de Administração e dos requisitos mínimos do Banco Central da África do Sul (SARB).

"Com base no forte crescimento dos resultados e das posições de capital e liquidez, o grupo Nedbank declarou um dividendo final de 866 cêntimos por acção, um aumento de 14% (Dezembro de 2021: 758 cêntimos por acção), elevando o dividendo total de 2022 para 1.649 cêntimos por acção, um aumento de 38%, ambos em níveis recordes para o Grupo", lê-se na nota de imprensa divulgada pelo grupo.

O CEO do Nedbank, Mike Brown, afirmou que o Nedbank apresentou um forte desempenho financeiro e fez um excelente progresso estratégico

num contexto macroeconómico desafiador. "Em 2022, a economia sul-africana enfrentou vários desafios globais e domésticos, incluindo a guerra na Ucrânia, os *lockdowns* (confinamentos) na China, o crescimento mundial mais lento, os preços mais baixos das *commodities*, as inundações destrutivas em KwaZulu-Natal, as interrupções persistentes de energia, bem como as taxas de juro mais altas em 325 bps (pontos-base) e a inflação que atingiu o pico de 7,8% em Julho."

"Todas as nossas unidades de negócios reportaram um crescimento confortável dos resultados e ROEs mais elevados. Um balanço sólido e níveis excedentes de capital permitiram que o grupo declarasse um dividendo final notável, e que anunciasse uma iniciativa de optimização de capital de ZAR 5 biliões (cerca de 267 milhões de dólares), sujeita a aprovações regulatórias, a ser executada ao longo de 12 meses através de uma oferta de recompra *odd-lot* de acções (oferta de recompra sobre fracções de acções)", revelou.

FIDELIDADE
ímpar
SEGUROS DESDE 1808 · ÍMPARES DESDE 1992
JUNTOS SOMOS MAIS SEGUROS
Na Fidelidade Ímpar temos uma longa tradição: dar mais confiança a todos os moçambicanos. É por isso que estamos juntos.
Há 30 anos em Moçambique e há mais de 200 no mundo.
Porque quando estamos juntos estamos mais seguros.
EXPERIÊNCIA · INOVAÇÃO · PROXIMIDADE
Ligue grátis
800 800 088
fidelidadeimpar.co.mz
Fidelidade Moçambique – Companhia de Seguros, S.A.
NUIT: 400005834 NUEL: 101880559 Capital Social: 295.000.000,00 MZN Sede Rua de Kassuende, n.º 210, piso 19, Bairro Polana Cimento A, Maputo, Moçambique
Contactos: Telefone: +258 21 489 700 · Linha de Apoio ao Cliente: 800 800 088 · E-mail: apoioacliente@fidelidadeimpar.co.mz

TURISMO

Hotel Sena, um recanto pleno de conforto

Quando decidimos iniciar o processo de expansão da revista negócios para o centro do país, através da realização do 'Café Negócios', o nosso maior constrangimento foi decidir quem seria o parceiro ideal tanto para a realização do evento como para definição do parceiro estratégico para médio e longo prazos.

A nossa maior surpresa foi o brilho da recepção e a hospitalidade que tivemos ao chegar no aconchegante hotel Sena, uma excelente unidade hoteleira que oferece condições favoráveis para um *mix* de hospedagem de lazer e trabalho com maior tranquilidade na cidade da Beira.

A qualidade da infraestrutura ali instalada, nomeadamente o restaurante, o bar, a piscina e as salas de conferências coadjuvadas com o sorriso permanente dos seus funcionários, deram-nos conforto para a tomada de decisão de realização do primeiro 'Café Negócios' naquela zona centro de Moçambique.

Para quem visita a cidade da Beira, o hotel Sena é o encanto que realiza utopias de ser bem servido e, portanto, recomendável. Realizamos o 'Café Negócios' numa sala VIP por cortesia do prestativo e sempre atencioso director geral, nosso amigo, Ebrahim Patel, o qual, por esta via, a revista Negócios muito agradece.

O desafio da gestão das empresas de logística no corredor da Beira foi o tema escolhido pela revista para o debate, no 'Café Negócios', tendo em conta a característica específica dos negócios que influenciam o mercado daquela região.

Ainda no processo de expansão da revista, saímos da Beira a pensar no próximo ponto estratégico no norte de Moçambique e em reflexão sobre o tema que pode ser estratégico para debate, e o qual deixamos ao critério e escolha do nosso caro leitor e amigo, no pressuposto da melhoria de negócios.

MasterClass
Seasons

Mody Maleiane

Dra. **Luísa Diogo**

Dra. **Esperança Mangaze**

Mulheres Que Inspiram

5 DE ABRIL | 9 HORAS | **HOTEL POLANA**

BILHETES DISPONÍVEIS

(+258) **85 8918 513** (+258) **82 3865 208**

ORGANIZAÇÃO: PARCEIRO INSTITUCIONAL PARCEIROS: High Mastery ieef Believen

Por Márcia Sampaio, Center Manager no Centro Comercial Marés, Broll Moçambique

Imobiliário para Comércio

Longe vai o tempo em que a Interfranca e o Maputo Shopping conseguiam servir a população de Maputo como as (quase) únicas opções existentes em produtos e serviços concentrados para além do comércio de rua. As deslocaçãoes à vizinha Africa do Sul eram recorrentes para acesso a outros serviços e bens que ainda não estavam disponibilizados no mercado nacional. E isto só possível e acessível no centro da cidade de Maputo.

O Centro Comercial Marés abriu em 2010 e passou a servir a população numa periferia mais alargada fazendo frente ao crescimento socio-económico que se começou a evidenciar na capital. Um centro mais moderno, com oferta mais integrada, fora do centro da cidade a servir os bairros que davam os primeiros passos na sua expansão e os residentes de Maputo cada vez mais sedentos dos produtos do mercado internacional.

Cresceu a economia, cresceram as empresas, cresceram os bairros, cresceram os acessos e sem dúvida cresceu a oferta.

E se um dia o cidadão tinha de se deslocar a vários pontos da cidade para adquirir os produtos de que necessitava foi a partir de 2010 que isso passou a mudar significativamente. De referir o surgimento de grandes centros comerciais como o Gloria Mall, o Baia Mall e o Novare Matola que foram a concretização fisica do maior desenvolvimento imobiliário nos últimos anos.

E e concorrência anulou-se entre si? Pelo contrário: acompanhou o desenvolvimento das empresas e da cidade. A verdadeira essência dos Centros Comerciais é a sua oferta mista de produtos e serviços distribuida pelo mercado de forma sustentável que porpociona maior comodidade ao consumidor. Nos grandes centros urbanos e na sua periferia.

E aos que pensavam que os Centros Comercias “do tempo” tinham desaparecido desenganem-se: eles reinventaram-se, actualizaram as suas estruturas e transformaram a sua oferta para uma oferta actual e tão necessária. Cada um na sua localização: Interfranca, Centro Comercial Marés...

O Centro Comercial Marés - ao qual me dedico em particular -, tomou em conta o grande desenvolvimento à sua volta com o substancial crescimento do bairro do Triunfo, do Bairro Costa do Sol, do aparecimento da nova população do Bairro D. Alice e os seus predios habitacionais, dos acessos de entrada e saida da cidade com a Circular de Maputo e restrutou a sua oferta. Nos últimos anos ofereceu programas de campanhas de rendas de acordo com o mercado, melhoradas de forma a atrair investidores e empreendedores com novos negocios a usufruirem dos benefícios de espaços integrados para os seus produtos. Em Dezembro, por exemplo, contámos com o

> “A verdadeira essência dos Centros Comerciais é a sua oferta mista de produtos e serviços distribuida pelo mercado de forma sustentável que porpociona maior comodidade ao consumidor.

“É preciso tomar em conta não só os indicadores que melhor permitem a qualificação da loja. Em estruturas de comércio com gestão dedicada, são também tidos em conta as características dos diferentes espaços e a composição mais indicada dos tipos de lojas que podem oferecer produtos ou serviços que sejam complementares em função da população-alvo que se pretende atingir em cada local.

regresso do Woollworths com a loja mais moderna desta marca internacional no mercado de Maputo com o seu Food market, artigos de casa e coffe shop. Não vamoos deixar de lado a comida Take-away para os que, no final do seu dia ou no fim de semana, façam uma passagem rápido pelo Centro e tenham a sua refeição pronta a levar... a comodidade acima de tudo é essencial ao sucesso de qualquer Centro comercial.

Mas como cada ciclo socio-economico, também o mercado imobiliário comercial formal em Maputo se encontra em relativa estagnação. Estão de mãos dadas. Os espaços livres começam a ser escassos e presentemente não existem novos Centros Comerciais a serem desenvolvidos.

Como nós – que nos dedicamos ao comércio – podemos reagir? Como criar ofertas atrativas aos cliente e aos potenciais lojistas? Como preencher os espaços que ainda estão livres para completar a oferta?

É preciso tomar em conta não só os indicadores que melhor permitem a qualificação da loja. Em estruturas de comércio com gestão dedicada, são também tidos em conta as características dos diferentes espaços e a composição mais indicada dos tipos de lojas que podem oferecer produtos ou serviços que sejam complementares em função da população- alvo que se pretende atingir em cada local.

A ESTA COMPOSIÇÃO, NA GÍRIA PROFISSIONAL INTITULAMOS POR *TENANT-MIX*.

Ao t*enant-mix* é dedicada uma atenção particular pelos gestores, pois a mesma deve ser adequada à frequência dos espaços e a frequência dos espaços é definida em função da população de proximidade, no raio de acção do local, objecto de estudo sob diversas variáveis com o intuito de se conhecerem os hábitos de consumo dessa população, o que permite desenvolver a composição de lojistas mais indicada, de modo a atrair essa população, e preferencialmente uma franja de outras áreas não tão próximas, àquele local de comercio. Todo este “bolo” resulta no preço certo, com os m2 certos, na localização certa e com o negócio certo. E é o *tenat- mix* o maior e melhor indicador de sucesso na oferta dos centros comerciais aos seus clientes e lojistas. No momento de decisão entre potenciais é esta a regra que dita quem deve permancer quando um mercado se encontra em ponto de estagnação pois é um momento de preparação para o novo ciclo que em breve irá entrar em rotação de crescimento novamente.

Nesta mesma revista, tivemos oportunidade de desenvolver um artigo intitulado “a *obvia necessidade do comércio*”, que aqui relembramos com informação útil aos comerciantes da nossa cidade na altura de escolherem os seus espaços.

É isso que fazemos, e é assim que melhor podemos ajudar, enquanto especialistas em gestão de Centros Comerciais.

O desafio de inovar o mercado de capitais

A Amaramba Capital Dealer (ACD), Sociedade Financeira de Corretagem, SA é a primeira instituição financeira não monetária independente com enfoque para o mercado de capitais doméstico. Pela evolução da sua base de negócios associada à promoção do reforço progressivo dos seus níveis de intervenção, a Amaramba transformou o seu regime societário e passou, em 2022, de Sociedade Corretora (Broker) para Sociedade Financeira de Corretagem (Dealer). A revista 'Negócios' foi entrevistar o seu Fundador e o Sócio Executivo, Joaquim Bazar, e ficou a saber mais sobre os meandros do seu negócio, que gira em torno do mercado de capitais.

Helga Nunes (Entrevista)

Qual é o *core business* da Amaramba Capital Dealer?

Sendo reconhecido que é nas conjunturas mais adversas que as instituições melhor revelam as suas capacidades para enfrentar as dificuldades e vencer os desafios e, igualmente numa altura em que o debate em torno de temas como a inovação, competitividade e produtividade são recorrentes na sociedade moçambicana e ganham particular acuidade no contexto da dinamização do mercado de capital nacional, surgimos como solução para a dinamização de um mercado que se pretende cada vez melhor.

Neste âmbito, parece-nos importante sublinhar que o sector financeiro moçambicano conta, com efeitos a partir de meados de 2019, com a primeira Instituição Financeira Não Monetária com enfoque para o mercado de capitais doméstico e, pela evolução benigna da base de negócio associada à promoção do reforço progressivo dos seus níveis de intervenção no domínio do mercado de capitais nacional, aportou uma refundação institucional (transformação do regime societário) de Sociedade Corretora (Broker) para Sociedade Financeira de Corretagem (Dealer), um projecto institucional que revela grande capacidade e rigor na prossecução dos objectivos estratégicos erigidos como prioritários, traduzidos no compromisso com a estrita disciplina na gestão do capital, na extracção do potencial de valor dos diferentes segmentos de negócio, nos passos significativos visando tornar-se numa referência multi-doméstica na prestação de serviços com enfoque para os negócios core, que não se limitam a: intervenção na qualidade de operador autónomo de Bolsa, comprando e vendendo valores mobiliários para a sua base de clientes, com a possibilidade de administrar carteiras próprias de investimentos financeiros. Adicionalmente, o negócio core inclui : recepção e transmissão de ordens relativas a um ou conjunto de instrumentos financeiros; a execução de ordens de mercado e gestão de carteiras pertencentes a terceiros; a organização e colocação em ofertas

Joaquim Bazar, Fundador e Sócio Executivo

> a experiência permitiu reconhecer os ganhos de capacidade mas também apontou os caminhos de evolução e de captura de valor ao criar condições para a simplificação dos processos críticos

públicas de distribuição (Mercado Primário de Títulos) na qualidade de Primary Dealer; a actuação no mercado monetário de títulos a nível primário e secundário e a assessoria e consultoria para investimentos em valores mobiliários, estrutura de capital e prospecção do mercado.

Daí, a abordagem polifacetada à estrutura de gestão que tem sido posta em prática e a importância da actividade de intermediação entre as empresas e os potenciais investidores assente na intermediação financeira 'tradicional' no domínio de mercado de capitais como sustentáculo da resiliência dos resultados e do posicionamento competitivo da Amaramba Capital Dealer no seu mercado *core*.

Constituída em 2017, a Amaramba é operadora da Bolsa de Valores de Moçambique e filiada na Central de Valores Mobiliários, sendo enraizada na capitalização da África Austral, com ênfase para Moçambique e o seu sector financeiro. Que experiência colheu a empresa no mercado de capitais moçambicano?

Sem se pretender enveredar pelo excesso de optimismo, manda a verdade reconhecer que, a Amaramba Capital Broker (ACB), constituída em 2017, escalou diversos patamares de crescimento. A primeira fase do desenvolvimento caracterizou-se essencialmente pelo crescimento orgânico, através do mapeamento e exploração das oportunidades de mercado em consequência da ausência de operadores autónomos de Bolsa. Após alcançar e consolidar uma posição relevante no mercado moçambicano, a instituição deu início à segunda fase do seu desenvolvimento, com enfoque na refundação institucional, passando com efeitos a partir de 1 de Junho de 2022, de *Broker* a *Dealer* sob a denominação Amaramba Capital Dealer (ACD) com enfoque para uma actuação fundamentalmente enraizada num "binómio" traduzido em duas perspectivas, fundamentalista e tecnicista.

A perspectiva fundamentalista permite a escolha racional de activos financeiros ou carteira de activos financeiros que satisfaçam as necessidades da base de clientes de acordo com o perfil de risco de cada cliente/investidor. A perspectiva tecnicista permite a definição do melhor momento do tempo para a execução de quaisquer ordens do mercado, porém, adaptado à perspectiva do sucesso da empresa no curto e longo prazos.

Portanto, a experiência permitiu reconhecer os ganhos de capacidade mas também apontou os caminhos de evolução e de captura de valor ao criar condições para a simplificação dos processos críticos, proporcionando uma gestão mais integrada de serviços e produtos, e a adopção de um modelo organizativo baseado numa lógica geográfica de responsabilidade sobre todos os clientes (investidores e emitentes), bem como a unificação da visão agregadora de uma base única de clientes, potenciadora da evolução para uma cultura institucional unificada, de modo a extrair todo o potencial de aproveitamento das oportunidades de optar por um outro nível de segmentação comportamental dos investidores, maximizando a rendibilidade e eficácia comercial e a satisfação dos investidores e emitentes.

Em Agosto de 2022, a Amaramba Capital Broker, que se dedica à actividade de intermediação e corretagem de valores mobiliários, alterou a sua designação comercial para Amaramba Capital Dealer. O que motivou essa mudança?

A transição de Sociedade Corretora (Broker) para Sociedade Financeira de Corretagem (Dealer) assenta no envolvimento e compromisso aprofundado aos desafios propostos e na afirmação do nosso objectivo de nos tornarmos uma organização de referência no domínio de mercado de capitais em Moçambique. Convirá, paralelamente, salientar, que mais do que a satisfação dos

requisitos emanados pelo edifício regulatório circundante, a organização deu início à segunda fase do seu desenvolvimento, com enfoque na refundação institucional, reflectindo mais do que um importante passo na procura contínua do aperfeiçoamento da estratégia comercial e operacional da instituição na ânsia de melhor servir a base de clientes (investidores/emitentes).

A facilitação do financiamento ao Estado através da gestão das Obrigações do Tesouro surge em que contexto?

Surge no contexto das emissões obrigacionistas do Estado moçambicano através do Ministério da Economia e Finanças, Departamento Nacional de Gestão da Dívida Pública que estabelece o regime jurídico das Obrigações do Tesouro e autoriza a contratação de empréstimo interno amortizável e, por esse efeito, são convidados os Operadores Especializados em Obrigações de Tesouro (OEOT) a participar na subscrição das Obrigações do Tesouro.

Neste contexto, adoptámos o Estatuto de Operador Especializado em Obrigações de Tesouro (OEOT), onde a segmentação do mercado e a gestão e mobilização de investidores assumem um papel decisivo na qualidade de mandatários do Estado moçambicano nas suas emissões primárias de Obrigações de Tesouro.

Entretanto, a empresa adoptou o Estatuto de Operador Especializado em Obrigações de Tesouro (OEOT), onde a segmentação do mercado e a gestão e mobilização de investidores assumem um papel decisivo. Como decorrem as operações a esse nível e que tipo de clientes possuem?

OEOT, atribuído à Amaramba em Outubro de 2022, por despacho do Ministro da Economia e Finanças, permite-nos assumir o desenho de uma

nova configuração da principal estrutura de negócios no mercado de capitais doméstico, constituindo-se como pilar sólido para a mobilização de financiamento por via directa ou indirecta a favor do Estado moçambicano para moldar o futuro e projectar a sustentabilidade institucional.

Melhorámos a eficiência no mercado de capital doméstico e perseguimos o objectivo de fazer convergir a eficiência operativa institucional para as melhores práticas internacionais, um processo que pretendemos dinâmico pelo envolvimento de algumas instituições financeiras monetárias (Bancos) fruto de parcerias firmadas para a materialização bem-sucedida dos negócios e apelando ao empreendedorismo de todos os colaboradores, no quadro da institucionalização de uma filosofia de eficiência, visando a redução sustentada da base de custos operacionais. E inserido nos esforços de optimização de mobilização bem-sucedida de financiamento interno e de meios.

As necessidades de financiamento do Estado continuaram a aumentar em 2022, essencialmente devido ao aumento do montante a financiar o défice orçamental do Estado, uma vez que, possivelmente, as necessidades de financiamento associadas à aquisição líquida de activos financeiros e à regularização de dívidas e assunção de passivos terão sido menores do que em 2021.

A nível do mercado de capitais doméstico, a ACD presta assessoria/consultoria financeira a reconhecidas instituições (Estado, Sociedades Gestoras de Activos/Fundos, Instituições Financeiras, Individuais, etc.) e grupos empresariais nacionais de diversos sectores de actividade, no âmbito de processos de estruturação financeira para a abertura de capitais, empréstimo obrigacionista, admissão a cotação, registo junto da Central de Valores Mobiliários e, de reposicionamento no mercado de capitais, de desenvolvimento estratégico e de análise de risco económico-financeiro bem como a assessoria especializada a promotores de projectos de investimento estruturante.

Que especializações possuem os elementos da equipa da Amaramba que possam traduzir-se numa mais-valia para os seus clientes?

Especialização e foco no que fazemos. A nossa

> As necessidades de financiamento do Estado continuaram a aumentar em 2022, essencialmente devido ao aumento do montante a financiar o défice orçamental do Estado.

forma de estar no sector não comporta qualquer outra actividade senão o mercado de capitas (longo prazo) e o mercado monetário de títulos (curto prazo, até 12 meses).

As prioridades da gestão de pessoas em 2023 continuaram a incidir sobre o desenvolvimento da qualificação e reforço das competências dos colaboradores, visando assegurar o cumprimento dos grandes objectivos de negócio da ACD. Prosseguiram e foram intensificadas as iniciativas desenvolvidas em anos anteriores, com destaque para os programas orientados para a qualificação profissional dos quadros intermédios em matérias de mercados financeiros com destaque para o mercado de capitais e o mercado monetário de títulos. O redimensionamento e ajustamento da equipa às necessidades do negócio continuou a ser alvo de permanente acompanhamento, mantendo-se a tendência para a sua gradual redução no perímetro doméstico da ACD.

Em 2022, foram dados passos importantes na gestão do desempenho e das carreiras. Paralelamente e, fruto do espírito de cooperação entre parceiros e da concretização bem-sucedida das diversas iniciativas envolvendo o realinhamento da cooperação estratégica, acentuou-se a cooperação e a convergência de métodos e processos operativos implantados em diferentes geografias com maturidade suficiente no domínio de mercados financeiros.

O mercado de capitais em Moçambique como alternativa ao financiamento proporcionado pelos bancos é ainda uma realidade nova e desconhecida por muitos. Até que ponto a Amaramba pode vir a contribuir para melhorar os níveis de aceitabilidade por parte das empresas em relação a esta forma de aplicação de capitais?

É um facto que Moçambique desespera por um crescimento económico sustentável e, para o efeito, o crescimento do tecido empresarial é condição necessária e/ou indispensável. Esta relação directa entre o crescimento económico e o tecido empresarial justifica a existência de um mercado de capitais eficiente, verdadeiramente dedicado ao financiamento das empresas, que dê resposta às suas necessidades de liquidez, visibilidade e credibilidade.

Sem o crescimento das empresas não há crescimento da economia. Um mercado de capitais forte e expressivo é indispensável para o crescimento sustentado da economia nacional e das empresas moçambicanas. Neste contexto, o mercado de capitais deve constituir uma opção credível de financiamento, mas mostra-se pouco expressivo pelo elevado nível de concentração no mercado de crédito.

Portanto, a reflexão sobre o futuro do mercado de capitais em Moçambique não pode abranger apenas o problema do acesso de novas empresas, deve contemplar, igualmente, a questão da permanência em Bolsa das empresas actualmente cotadas. Precisamos acentuar a tónica sobre o envolvimento de mercado de capitais nas decisões de investimento e financiamento a nível do tecido empresarial nacional pelo simples facto de a entrada em Bolsa representar uma das mais significativas transformações da vida de uma empresa e constituir a assunção pública de um compromisso de longo prazo. Porém, embora procurando prosseguir estratégias de longo termo, as empresas confrontam-se com pressões crescentes de curto prazo, mercê da situação de estrangulamento de financiamento.

Por último, os mecanismos de governação das empresas (*corporate governance*) e o edifício regulatório circundante devem ser adaptados à perspectiva do sucesso da empresa a longo prazo.

Uma das vossas funções é procurar investidores para a injecção de capital em empresas cotadas na Bolsa de Valores de Moçambique. Como é que rentabilizam o vosso esforço, tendo em conta que o rol das empresas cotadas na BVM é ainda algo reduzido?

Bem... a empresa reserva-se ao direito de admissão a cotação em Bolsa sem necessariamente enveredar pela opção de abertura de capital, porém, na eventualidade de necessidade de abertura de capital terá de, igualmente, contratar os serviços de um intermediário financeiro acreditado para os devidos efeitos. De contrário, seria impossível a materialização do desiderato do mercado (transacção) junto do

segmento primário e secundário (Bolsa de Valores) sem envolvimento de intermediários financeiros (operadores de bolsa) em representação dos investidores e/ou emitentes. De uma forma ou de outra, a intervenção do operador de Bolsa é remunerável. Outrossim, títulos como acções podem ser transaccionados em duas perspectivas, uma consubstanciada na manutenção dos títulos na expectativa de dividendos atribuídos regularmente e outra na arbitragem financeira.

A emissão obrigacionista no mercado de capitais em Moçambique posiciona-se como o segmento de negócio dominante, tanto em termos de volume de negócios como ao nível de resultados, servindo as necessidades financeiras de segmentos de mercado específicos. Porque, fazemos tomada firme, igualmente, podemos recorrer à arbitragem financeira e/ou *trading.*

Que projectos possuem em carteira e quais são as vossas perspectivas para o futuro?

Agimos de modo a que o enfoque no *core business* no mercado de capital doméstico projecte a ACD na via do crescimento orgânico. Em 2022, consolidámos e ajustámos o novo modelo de organização institucional, apesar do enquadramento interno e externo particularmente difícil e pouco propício à dinamização dos negócios, prosseguimos ou implementámos iniciativas estratégicas que visam moldar o futuro da organização, quer impulsionando a consistente geração de resultados recorrentes no médio e longo prazos, por via do aumento dos proveitos e do controlo dos custos operacionais, quer fomentando o robustecimento da qualidade dos activos e da estrutura financeira, mediante a criteriosa gestão dos riscos e a melhoria da base de capital, respeitando uma estrita disciplina na gestão e alocação dos recursos financeiros, ou potenciando as vantagens competitivas que desfrutamos na prestação de serviços nos mercados (capital e monetário de títulos) onde operamos.

Continuámos consistentemente a incentivar o desempenho de excelência e a investir no reforço das competências e na qualificação dos recursos humanos e a questionar e redesenhar estruturas

e processos, visando a optimização dos recursos e das capacidades instaladas. Nestes domínios, foram dados passos significativos, de que sublinhamos: (i) ao nível da gestão do desempenho, que visa reforçar o alinhamento de actuação das unidades de negócio e de serviços centrais e premiar os desempenhos que mais contribuem para a geração sustentada de resultados e para a melhoria da satisfação dos clientes; (ii) na optimização das capacidades instaladas, relevamos a integração dos canais de serviços à distância – numa nova plataforma especializada, configurando a evolução de um modelo, que visa garantir um serviço de excelência na área do atendimento e serviço aos clientes.

Os avanços no novo modelo de negócio consubstanciaram-se no reenfoque da acção, direccionando-a para um dos vectores fundacionais

da organização, a segmentação da base de clientes, diferenciando as linhas de negócio de puro *mass market* e de atendimento personalizado. A estratégia de abordagem comercial para o negócio foi delineada tendo em consideração a definição de dois segmentos de clientes prioritários: – Segmento de clientes com atendimento personalizado (*affluent)*, através de uma proposta de valor baseada na inovação e personalização, dirigida a clientes que pela especificidade de interesses, dimensão do património financeiro ou nível de rendimento, exigem um nível de atendimento através de um Gestor de Cliente dedicado; e – Segmento de clientes *mass-market* ou de "retalho puro", através de uma proposta de valor alicerçada na inovação e rapidez, assumidas como as características mais valorizadas por este segmento de clientes.

Para a coordenação e acompanhamento do negócio foi criada, no plano organizativo interno, uma nova estrutura integrada de coordenação das áreas funcionais – unificada e concebida a marca única Amaramba Capital Dealer (ACD).

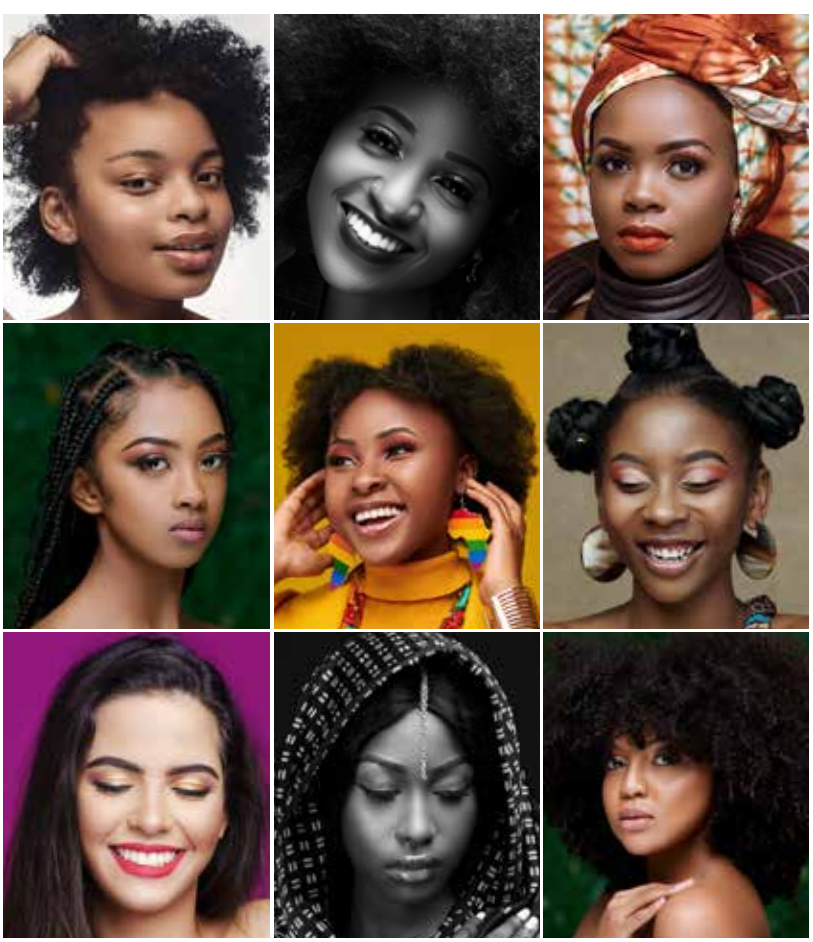
Estrutura de contribuição dos segmentos específicos de mercado de capitais organizado em Moçambique

Obrigações de Tesouro: 86.6%
Acções: 10.4%
Obrigações Corporativas: 2.8%

Publicite com Qualidade, Publicite com Dino Valeta

Cell: (+258) 84 5030 611 / 82 5030 611
Instagram: @dinovaleta
E-mail: valetaj69@gmail.com

Dino Valeta



Sustentabilidade das empresas depende da capacidade institucional

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), em parceria com a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) e o Moza Banco, realizou no mês de Fevereiro, em Maputo, um pequeno-almoço sobre economia e negócios, subordinado ao tema "Perspectivas Macroeconómicas para 2023 e Sustentabilidade das Empresas Moçambicanas".

Arsénia Sithoye (texto)

No evento, o presidente do Conselho de Administração da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), Salim Valá, falou dos diversos desafios que as empresas enfrentam, nomeadamente a falta de infraestruturas adequadas, a falta de mão-de-obra qualificada, a existência de regulamentações complexas e excessivamente burocráticas e o reduzido acesso ao financiamento.

Falando sobre "Empoderamento e Capacitação das Empresas Moçambicanas: A Visão da Bolsa de Valores de Moçambique", Salim Valá apontou a capacidade institucional como uma das principais condições para que as empresas sejam mais competitivas e mais lucrativas por forma a terem mais poder de fazer escolhas. Nesses termos referiu: "as empresas procuram rentabilidade e lucratividade, mas se não tiverem uma forte instituição com capacidade, esses ganhos de lucratividade podem ser

momentâneos. Então, o fortalecimento da própria instituição com o capital humano adequado é um activo económico para o próprio sector empresarial e constitui uma fonte de vantagem competitiva para as empresas".

O PCA da Bolsa de Valores referiu ainda, na mesma sessão, que a BVM não está satisfeita, pois tem 12 empresas cotadas, com uma capitalização bolsista de 24,5%, o que considera muito pouco, uma vez que a média da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) são 35%. "Queremos estar neste patamar em 2026". Por outo lado, "estamos satisfeitos em parte, pois o Estado, 'dono' da Bolsa, usa muito a instituição para se financiar, mas os empresários ainda não", lamentou.

Por seu turno, o presidente da Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), Luís Magaço, entende que os sinais de retoma da economia configuram, hoje, o renascer das empresas para o sector, a avaliar pelo número crescente de empresas que voltaram a filiar-se na agremiação. "Algumas não estão activas devido à situação difícil que todos atravessámos nos últimos três anos. Contudo, a situação melhorou bastante e isto nota-se com o número crescente de empresas que voltam a filiar-se na ACIS e a participar activamente em todos os processos", referiu Luís Magaço.

EDUCAÇÃO É FUNDAMENTAL

Por sua vez, o representante do FMI em Moçambique, Alexis Mayer, que falava da "Importância do Capital Humano no Processo de Desenvolvimento Económico", referiu que "a educação em Moçambique é fundamental para a sustentação de um crescimento sustentável, diversificado e inclusivo, o que vai reduzir a pobreza", tendo destacado que "os investimentos na educação devem basear-se na conciliação entre quantidade e qualidade".

Na ocasião, Joaquim Jaime, membro da comissão executiva do Moza Banco, apontou alguns dos desafios das Pequenas e Médias Empresas (PME), como a falta de contabilidade organizada, o que de certa forma faz com fiquem desorganizadas no que diz respeito ao controlo financeiro; o baixo capital social, levando a que as PME apresentem indicadores financeiros fracos; a gestão centralizada no único sócio da empresa e a falta de fundo de maneio, que provoca uma forte dependência de capitais alheios.

O evento juntou diversos actores relevantes no desenvolvimento do País, com destaque para os representantes do sector público, agências de apoio ao desenvolvimento do sector privado, instituições diplomáticas, entre outros.

Banco Mundial prevê declínio nas economias em desenvolvimento

Um estudo do Banco Mundial intitulado "Perspectivas Económicas Globais" indica que o crescimento global se encontra em acentuada desaceleração, aumentando o risco de um declínio rápido e indesejado nas economias emergentes e em desenvolvimento. As ameaças de novas variantes da COVID-19, o aumento da inflação, do endividamento e da desigualdade de renda são apontadas como algumas das causas depois de uma forte recuperação em 2021.

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

Num artigo publicado pela ONU News, o Banco Mundial prevê que Moçambique tenha um crescimento de 5%, impulsionado pelo aumento das exportações de petróleo e gás natural. "Cabo Verde, por sua vez, é um dos pequenos países africanos que têm lutado com o aumento dos preços das importações e vem sendo prejudicado por fluxos mais lentos de remessas do exterior. A economia nacional deve crescer 4,8%, em 2023. A estimativa de crescimento para Guiné-Bissau é de 4,5%. Para São Tomé e Príncipe, 2,1%. Na Guiné Equatorial, a economia deve contrair 2,6%, em 2023. E, fora do continente africano, Timor-Leste tem uma previsão de crescimento de 3%", segundo a publicação.

INCERTEZAS INTENSIFICAM-SE

"O crescimento global deve sofrer uma desaceleração acentuada de 5.5%, em 2021, para

> “Colocar mais países num caminho de crescimento favorável requer acções internacionais coordenadas e um conjunto abrangente de políticas nacionais como resposta”

4.1%, em 2022 e 3.2%, em 2023, conforme a demanda reprimida se dissipe e o apoio fiscal e monetário seja reduzido em todo o mundo”, aponta uma publicação do Banco Mundial divulgada no seu *website* oficial. Além do avanço desenfreado da nova variante da Ómicron, “uma notável desaceleração nas principais economias – incluindo os Estados Unidos da América e China - irá impactar a demanda externa nas economias emergentes e em desenvolvimento”, como Moçambique.

Citado pela referida publicação, David Malpass, presidente do Grupo Banco Mundial, explicou que “a economia mundial está a enfrentar simultaneamente a Covid-19, a inflação e as incertezas políticas, com gastos públicos e políticas monetárias em território ainda desconhecido. O aumento da desigualdade e os desafios relacionados com a segurança são especialmente prejudiciais para os países em desenvolvimento”. “Colocar mais países num caminho de crescimento favorável requer acções internacionais coordenadas e um conjunto abrangente de políticas nacionais como resposta”, acrescentou.

OS TRÊS OBSTÁCULOS EMERGENTES

Divulgado em Janeiro de 2023, o relatório ‘Perspectivas Económicas Globais’ inclui secções analíticas que fornecem perspectivas actuais sobre três obstáculos emergentes para a recuperação duradoura das economias em desenvolvimento.

A primeira secção, sobre a dívida, compara a última iniciativa do G20 para enfrentar a dívida insustentável nas economias em desenvolvimento. De acordo com a já citada nota do Banco Mundial, a análise considera que as futuras iniciativas coordenadas para o alívio da dívida vão enfrentar maiores dificuldades para alcançar o sucesso. “Usar as lições aprendidas com as reestruturações anteriores no Quadro Comum do G20 pode aumentar a sua eficácia e evitar as falhas em iniciativas anteriores”, observa. “As escolhas feitas pelos formuladores de políticas públicas, nos próximos anos, vão decidir o rumo da próxima década,” afirmou Mari Pangestu, directora executiva de Parcerias e Políticas de Desenvolvimento do Banco Mundial.

A segunda secção, que examina as implicações dos ciclos de alta e queda dos preços das *commodities* para o mercado emergente e as economias em desenvolvimento, indica que os ciclos foram particularmente intensos nos dois últimos anos, quando os preços das *commodities* caíram com o surgimento da Covid-19 e depois subiram, atingindo, em alguns casos, os maiores picos de todos os tempos no ano passado.

A terceira e última secção explora o impacto da Covid-19 sobre a desigualdade global. A análise mostra que a pandemia aumentou a desigualdade global de renda, revertendo parcialmente a queda que havia sido alcançada ao longo das duas últimas décadas. A pandemia também causou o aumento da desigualdade em muitas outras esferas da vida social, como sejam na disponibilidade de vacinas, no crescimento económico, no acesso à educação e à saúde, e na escala de emprego e perdas de renda, que foram maiores para as mulheres e os trabalhadores informais e pouco qualificados.

Diante deste cenário, Ayhan Kose, director do Grupo de Perspectivas do Banco Mundial, defendeu que “as economias emergentes e em desenvolvimento vão precisar calibrar cuidadosamente as suas políticas fiscais e monetárias”. “Também será necessário adoptar reformas que apaguem as cicatrizes deixadas pela pandemia”, acrescentou, justificando que “essas reformas devem ser elaboradas de forma a aumentar o investimento e o capital humano, reverter as desigualdades de renda e género, e enfrentar os desafios impostos pelas mudanças climáticas”.

MONTEBELO
GIRASSOL
MAPUTO HOTEL
★★★★★
Enjoy the best
NOVAMENTE CONSIGO
QUARTOS E SALAS DE REUNIÕES TOTALMENTE SEGUROS
INFO E RESERVAS +258 21 480 505
reservasmontebelo@montebelohotels.com
montebelohotels.com
PORTUGAL · MOZAMBIQUE

Uma pedra no charco no segmento SUV de luxo

A Técnica Industrial, representante oficial e exclusiva da icónica marca Jeep em Moçambique, especializada nos vários segmentos SUV, acaba de lançar no mercado moçambicano o Novo Grand Cherokee L.

O lançamento deste novo modelo da Jeep no mercado moçambicano vem, mais uma vez, revolucionar o segmento SUV *premium*, fazendo jus à sua posição de melhor marca no 4x4 de luxo e qualidade que sempre pertenceu à Jeep. Estarão disponíveis três versões: Limited, Overland e Summit. Em termos de motorização é igual para todas as versões, sendo que o nível de equipamento é que vai alterando consoante a versão.

As diferenças em relação ao modelo anterior são bastante visíveis, com a nova viatura a destacar-se pelo design com uma frente revolucionada e actualizada. Evidencia-se ainda pelo elevado nível de equipamento disponível em todas as versões e os 7 lugares para a versão Limited e Overland, enquanto que o Summit conta com 6 assentos individuais.

Este novo modelo apresenta uma combinação única, revelando uma capacidade ainda mais lendária para o *off road* e, simultaneamente, um conforto superior em estrada com um estilo e acabamentos *premium.* É, ainda, dotado de um grande número de recursos avançados de segurança e tecnologia.

Para Marco Silva, director geral da marca,

"este modelo vem abrir o leque de escolhas neste segmento de luxo e, sem dúvida, o facto de ser uma novidade e de ter uma excelente relação preço qualidade, permite que as expectativas de sucesso sejam bastante elevadas".

O lançamento que decorreu no parque do Bahia Mall juntou uma série de individualidades e seguidores da marca automóvel, num evento informal que teve continuidade com a apresentação do modelo no Bar Opium. *Bottom line*: o modelo maravilhou os convidados pela sua linha estética e pela adição de uma série de comodidades dirigidas ao condutor e passageiros.

O GRUPO QUE REPRESENTA A JEEP

A Técnica Industrial é a representante oficial das marcas Jeep, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional, Mitsubishi e dos camiões Fuso e Mercedes-Benz. Conta, actualmente, com 250 trabalhadores e com representações nas maiores cidades do país, nomeadamente: Maputo, Beira, Tete, Nampula e Pemba. Tem ainda representantes no Chimoio e em Quelimane.

Este lançamento vem reforçar a estratégia seguida pelo Grupo JFS para o negócio automóvel que, para além da Técnica Industrial, inclui duas principais operações em Moçambique.

A MOTORMOZ, uma *startup* adquirida pelo Grupo em 2017 que opera na compra e venda de viaturas usadas de qualquer marca, integrando soluções novas como garantias de qualidade e *leasing* bancário. E a MOOV, já com 260 trabalhadores, que desenvolve soluções de gestão de frota e *renting* de viaturas, com ou sem serviço de motoristas, e que está especialmente focada para os grandes projectos. Para além disso, o Grupo está a trabalhar ativamente em soluções de mobilidade urbana que permitam ir ao encontro do bem-estar e desenvolvimento das populações urbanas, contanto apresentar brevemente novos desenvolvimentos no mercado.

Características do novo modelo Grand Cherokee L:

Motor: 3.6 cc Pentastar V6 em alumínio
Potencia: 210 KW / 281 HP
Combustível: Gasolina
Caixa de velocidades: Automática de 8 velocidades com patilhas no volante
Tração: 4X4 com 5 modos distintos
Suspensão: *Quadra lift air* para os modelos Overland e Summit que permite uma altura ao solo até 276 mm

PEUGEOT 2008

Nunca passa despercebido
Melhor SUV do ano

PVP a partir de

2.240.000 MZN

EURO NCAP FOR SAFER CARS

★★★★★

Caetano

Avenida de Angola, nº. 1818, Maputo
+258 843141882 | +258 841320488
info@caetano.co.mz | peugeot-mz.com

Por Álvaro Cossa,
empresário moçambicano
residente na Ucrânia

Líderes incompetentes e a mutação das ditaduras

Nas últimas décadas, surgiu uma nova forma de autoritarismo, baseada não na violência em massa, mas na manipulação da informação. Agora ditadores podem sobreviver com o mínimo de violência em face de dificuldades económicas moderadas. No entanto, uma desaceleração económica pode levar ao aumento da censura e da propaganda. Novas ditaduras de "informação" são mais adequadas para sobreviver na sociedade moderna, mas os problemas económicos e o livre acesso dos cidadãos à informação podem minar o seu poder.

As ditaduras hoje não são mais o que costumavam ser. Os tiranos do passado - Hitler, Stalin, Mao ou Pol Pot - usaram o terror, a ideologia e o isolamento de seus países para monopolizar o poder. Muitos regimes militaristas do século XX eram menos ideologizados, mas também recorriam à violência maciça para intimidar os dissidentes. Por exemplo, acredita-se que o regime de Pinochet seja culpado de torturar e matar dezenas de milhares de chilenos.

Mas nas últimas décadas, surgiu um novo tipo de autoritarismo, mais adequado ao mundo das fronteiras transparentes, da mídia global e da economia do conhecimento. Os regimes iliberais, do peruano Alberto Fujimori ao húngaro Viktor Orban, aprenderam a concentrar o poder em suas mãos sem recorrer ao isolamento do país e aos massacres. Em alguns lugares ainda existem regimes militaristas sangrentos e Estados totalitários como a Síria e a RPDC, mas hoje eles são minoria.

As novas autocracias muitas vezes até fingem ser democracias, realizam eleições (quase sempre ganhas pelas pessoas certas); subornar e censurar a mídia privada em vez de destruí-la; uma ideologia política desenvolvida é substituída por um ódio amorfo do Ocidente. Seus líderes costumam ser incrivelmente populares - pelo menos eliminando todos os rivais. A propaganda do Estado nesses países não funciona como um "engenheiro de almas humanas", mas como um meio de elevar o nível do ditador. Os oponentes políticos são perseguidos e denegridos com acusações forjadas, forçados a emigrar, mas raramente são mortos.

Hoje, a característica distintiva das novas

> As novas autocracias muitas vezes até fingem ser democracias, realizam eleições (quase sempre ganhas pelas pessoas certas); subornar e censurar a mídia privada em vez de destruí-la; uma ideologia política desenvolvida é substituída por um ódio amorfo do Ocidente.

> A tarefa de um ditador incompetente é fazer a sociedade acreditar na sua competência. Ele tem toda uma gama de ferramentas à sua disposição: propaganda, repressão contra os insatisfeitos, suborno da elite, censura da mídia independente. Mas tudo isso custa dinheiro; para financiar a propaganda, a censura, o suborno e a repressão, é necessário impor novos impostos à população, com o que diminui o nível de vida da população. Isso leva a novas dúvidas sobre a competência do ditador.

ditaduras é o trabalho com a informação. Embora eles usem violência de vez em quando, o poder é mantido não tanto pelo terror quanto pela manipulação de crenças, usando pessoas isoladas que formam um poder de sombra, que manipula as mentes das pessoas. Claro, vigilância e propaganda também eram ferramentas importantes para as ditaduras antigas. Mas, em primeiro lugar, eles ainda tinham violência. "Palavras são boas, mas rifles são ainda melhores", disse Mussolini. Compare isso com a declaração de Vladimir Montesinos, chefe do serviço secreto de Fujimori: "A dependência da informação é como a dependência de drogas". Matar membros da elite era tolice aos olhos de Montesinos: "Lembre-se de por quê Pinochet estava em apuros. Não vamos agir tão desajeitados."

Os cidadãos têm interesse na governança eficaz do país e na sua prosperidade económica; eles querem um líder competente como chefe de Estado. Mas as grandes massas são incapazes de avaliar a competência de um líder. Os cidadãos comuns julgam-na pelo seu padrão de vida, que em parte depende da competência do governante, bem como pelas informações do Estado e da mídia independente. Este último transmite ao povo a opinião da elite informada. Se a população perceber que o governante é incompetente, eles se levantam e destronam-no.

A tarefa de um ditador incompetente é fazer a sociedade acreditar na sua competência. Ele tem toda uma gama de ferramentas à sua disposição: propaganda, repressão contra os insatisfeitos, suborno da elite, censura da mídia independente. Mas tudo isso custa dinheiro; para financiar a propaganda, a censura, o suborno e a repressão, é necessário impor novos impostos à população, com o que diminui o nível de vida da população. Isso leva a novas dúvidas sobre a competência do ditador. Nesse sentido, o ditador enfrenta uma escolha não trivial.

Primeiro, as autocracias modernas podem sobreviver sem violência significativa. A repressão é desnecessária, se for possível manipular efectivamente as convicções da sociedade. Nesse caso, os ditadores vencem no jogo com a informação e não na luta armada aberta. Só quando o equilíbrio estabelecido por métodos não violentos é quebrado é que os ditadores usam a violência. Para a oposição e a sociedade, isso é um sinal: o regime enfraqueceu, o líder é incompetente.

Em segundo lugar, uma vez que os membros da elite informada devem coordenar as suas decisões - "vender" ou resistir ao regime, dois equilíbrios estáveis diferentes podem surgir na mesma situação: equilíbrio com cooptação da elite e equilíbrio com censura da mídia independente. O suborno de elite e a censura são duas formas alternativas de garantir que um líder incompetente dure no poder.

Por Gabriel Muthisse

Nwahulwana

"*Madrid está lleno de chavales que se llaman Paco*" — é assim como começa o seu magistral conto "La Capital del Mundo" o escritor Ernst Hemingway. Sardónico, Don Ernesto, como se lhe chamava em Espanha, diz que Madrid estava cheio de Pacos e, para frisar este facto, conta a anedota de um pai que publicou o seguinte anúncio no jornal El Liberal "Paco, venha ver-me no Hotel Montaña na Terça-feira ao meio dia. Estás perdoado". Tantos eram os Paco's que a avalanche de pessoas que se fez presente no tal hotel foi tão grande que foi necessária a intervenção de um esquadrão da *Guardia Civil*, uma corporação policial, para dissolver os 800 Francisco's. Paco é a forma carinhosa, em espanhol, para referir-se a Francisco. Outros termos, para referir-se a outros diversos nomes são, entre outros, Pancho, Panchito, Concha, Conchita, Ñico, Pepe...

De todos os Francisco's, ou Paco's, que enxameavam as ruas e praças de Madrid, entre estudantes, burladores, anarquistas, revolucionários nas horas vagas, bêbados, vadios..., Hemingway escolheu um para explicar aquele Madrid dos primeiros anos da década 20 do século passado. O Paco romanceado por Don Ernesto, o grande escritor americano, é um dos vários que chega à grande cidade com o sonho de ser um grande toureiro e que, enquanto espera a concretização do seu sonho de ouro e glória, sobrevive como camareiro numa obscura e pouco recomendável pensão.

Lembrei-me deste conto do autor de "O Velho e o Mar" quando escutava a canção Nwahulwana do nosso Wazimbo. Nela, aquele que é portador de uma das mais belas vozes do nosso cancioneiro, canta lamentosos versos em que Maria "conta os intermináveis bares" do seu burgo ou da sua aldeia em todos os entardeceres e termina por lhe perguntar: "quem te vai querer casar assim, Nwahulwana"?

"Lembrei-me deste conto do autor de "O Velho e o Mar" quando escutava a canção Nwahulwana do nosso Wazimbo. Nela, aquele que é portador de uma das mais belas vozes do nosso cancioneiro, canta lamentosos versos em que Maria "conta os intermináveis bares" do seu burgo ou da sua aldeia em todos os entardeceres e termina por lhe perguntar: "quem te vai querer casar assim, Nwahulwana"?

Na mitologia do sul do Save, Nwahulwana representa um pássaro que, de noite, não dorme, fazendo-o de dia, tal como presumivelmente fá-lo-ia Maria. Entre as memórias da minha infância que mais ciosamente guardo estão os contos que nos contavam nas noites orvalhadas de Madzukane e em que este tipo de animais abundava, sendo que alguns, como o espertalhão do coelho, deviam ser emulados, se queríamos ser valentes, astutos, lutadores, rápidos

> Tal como Madrid, que tem demasiados Paco's, Madzukane está prenhe de Maria's. Se um pai mandasse publicar na Rádio Comunitária local um anúncio que dissesse "Maria, venha ver-me em casa do teu irmão, onde me encontro hospedado, na Terça-feira ao meio dia. Estás perdoada", a avalanche de Maria's que se apresentaria ao local seria tal que seria necessário reunir todas as autoridades, todos os pastores e apóstolos, todos os curandeiros, para dispersá-la."

no pensar, estoicos e vencedores. Outros, como o Nwahulwana, representavam a preguiça, a desobediência, o fracasso futuro e, por isso, eram exemplos a evitar. Ainda hoje, eu poderia cerrar meus olhos e ver-me a mim próprio como menino, olhos excessivamente abertos, mente desperta, ouvindo avidamente alguns dos melhores narradores da minha família, próxima e distante, recriando maviosamente os contos que Shanganes, Rongas, Chopes, Zulus, Ndaus, Ndebeles e outros povos próximos teceram ao longo de milênios. Poderia recordar irmãos, primos, tios, avós e minha mãe, todos sentados à volta da fogueira, nas noites frias da minha terra, ouvindo estas verdadeiras lições de vida.

Ku konta ma bar, na canção com o título em epígrafe, traduzido por "contar bares", exercício a que Maria se entregava todos os dias, após anoitecer, não tem o sentido literal de querer saber quantos bares são. Ku konta ma bar, nestes versos — em Ronga ou Shangane — tem o sentido figurado de andar de bar em bar, num exercício que pode terminar numa embriaguez viciosa, triste e psicologicamente destrutiva. Porque Maria é, certamente, um tipo humano que, nas suas deambulações nocturnas, parece projectar uma efémera e triste alegria de viver. A voz poderosa de Wazimbo faz-nos imaginar uma mulher, ou antes uma rapariga que, na sua teimosa e reiterada peregrinação pelos bares segue em frente, mas, nas veredas sinuosas que seus passos incertos pisam, parece arrastar um passado feito de violências, de medos, de misérias e de frustrações.

A Maria que Wazimbo canta não consegue, sequer, vislumbrar a beleza do luar que ilumina as noites, incluindo os bares que ela calcorreia à procura de restos de bebida que chega, nas palavras do cantor, a causar dó. E quando se lhe diz para que durma serena e tranquilamente nessas noites de luar, pois rapazes sérios precisam de serenidade para aparecerem, Maria zanga-se. Aqui deleito-me com as várias palavras em Ronga/Shangana que Wazimbo traz para mostrar o estado de espírito de Maria, perante as chamadas de atenção que se lhe dirigem. Wo Kwata, wo tluva, wo nengwa....

Porque então associei esta belíssima canção com o conto de Don Ernesto? Talvez porque me tenha lembrado de que, tal como Madrid, que tem demasiados Paco's, Madzukane está prenhe de Maria's. Se um pai mandasse publicar na Rádio Comunitária local um anúncio que dissesse "Maria, venha ver-me em casa do teu irmão, onde me encontro hospedado, na Terça-feira ao meio dia. Estás perdoada", a avalanche de Maria's que se apresentaria ao local seria tal que seria necessário reunir todas as autoridades, todos os pastores e apóstolos, todos os curandeiros, para dispersá-la. Maria's de todos os ofícios, estudantes, aventureiras, assíduas da Legião de Maria, bêbadas, membros de coros de igreja, curandeiras..., todas iriam ao local indicado. Seguramente que algumas encaixar-se-iam perfeitamente na personagem que Wazimbo escolheu para romancear a sua belíssima música.

“Podíamos vender mais o nosso turismo”

Euclides dos Santos é um guia de turismo moçambicano, que muito jovem se apaixonou pela actividade turística. Depois de se aventurar por alguns países do mundo, decidiu iniciar a actividade de guia de turismo na sua terra natal. Com muita persistência e dedicação, o negócio cresceu e hoje é proprietário da empresa Africambique Tourism & Service. Euclides recorda os trajectos que o levaram ao sucesso.

Arsénia Sithoye (texto)

Euclides começou como um jovem aventureiro que decidiu viajar pelo globo, quando conheceu a praia do Tofo há 20 anos, local que considera ser a sua a primeira descoberta turística.

“Apaixonei-me por aquela biodiversidade e pelas águas cristalinas. Depois fiz uma viagem para a cidade de Cabo e mais tarde para a Tailândia, Indonésia e Vietname. Foi na Ásia que me iniciei no mundo do turismo. Naquele continente o turismo é muito dinâmico e lidava com pessoas de diversas nacionalidades”, relembra. Euclides conta que — antes de iniciar as suas aventuras pelo mundo— fez um curso de turismo, e que houve uma altura em que era apenas um simples turista. Actualmente, é um guia de turismo credenciado pelo Ministério da Cultura e Turismo.

“Um dos primeiros roteiros que fiz como guia de turismo foi entre os pontos turísticos da cidade de Maputo com dois jovens holandeses e fomos de ‘chapa 100’, pois na altura eu ainda não tinha viatura e nem sequer era credenciado para fazer aquele trabalho”, recorda-se. Com persistência e dedicação, o jovem foi trabalhando nesses moldes informais, sem meios adequados, até que, após o regresso da Ásia, em 2014, abriu a empresa Africambique Tourism & Service e começou a promover os seus serviços.

“Distribuía folhetos e brochuras em vários restaurantes e *guest houses*. Trabalhava dia e noite. A empresa foi crescendo e comprei o meu primeiro carro”, conta Euclides, e acrescenta que ao ter um dos principais instrumentos de trabalho — o carro, conseguiu estruturar os pacotes turísticos. O guia tinha como principais rotas Maputo, praia do Tofo, Bilene, Vilankulo, Macaneta, Kruger Park, ESwatini e as nossas ilhas e parques.

“SOMOS RESPONSÁVEIS POR REALIZAR OS SONHOS DOS TURISTAS”

Euclides afirma que, além da rádio e da TV, se fez valer das plataformas digitais para promover os seus serviços e explicar o conceito de guia de turismo, pois acredita que entre os moçambicanos ainda há muito desconhecimento sobre esta actividade. “Uma vez que o trabalho de um guia de turismo envolve passeios e excursões, as pessoas tomam-no como um hobby. Mas não é. Nós somos responsáveis por realizar os sonhos dos turistas e esta actividade gera emprego e

Euclides dos Santos é um guia de turismo

> Num ano, foram-nos atribuídos dois diplomas de reconhecimento. Isso é uma alegria e é um ganho para nós porque demonstra que o nosso trabalho tem valor.

renda", explicou.

O empreendedor lamenta o facto dos moçambicanos preferirem explorar pontos turísticos internacionais ao invés dos destinos nacionais, pois acredita que em Moçambique ainda há muito por explorar. "A minha luta é que as divisas fiquem no país", avançou.

RECONHECIMENTOS GRANJEADOS

Em reconhecimento pelo seu trabalho e dedicação na promoção do turismo nacional, Euclides dos Santos foi convidado pelo governo de Moçambique a promover o turismo nacional na Expo Dubai, durante três meses, evento onde lhe foi atribuído um certificado de reconhecimento.

Mas os reconhecimentos não pararam por aí. Recentemente, a Africambique participou durante três dias na Feira Internacional do Turismo, Fikani, proporcionada pelo INATUR e pelo Ministério da Cultura e Turismo, onde igualmente recebeu um diploma de reconhecimento.

"Num ano, foram-nos atribuídos dois diplomas de reconhecimento. Isso é uma alegria e é um ganho para nós porque demonstra que o nosso trabalho tem valor. Faço este trabalho com amor, e para mim o turismo é a arte de vender a felicidade, e viajar e coleccionar memórias, e ver o mundo de forma diferente", declarou.

FAZENDO TURISMO CÁ DENTRO

O guia turístico considera que Moçambique pode promover mais o turismo nacional. "Podíamos vender mais o nosso turismo. Moçambique é um paraíso na terra, temos uma biodiversidade

> “Faço este trabalho com amor, e para mim o turismo é a arte de vender a felicidade, e viajar e coleccionar memórias, e ver o mundo de forma diferente”.

única, de encher os olhos, uma natureza exuberante, vistas privilegiadas, povo caloroso e hospitaleiro, temos tudo para dar certo e eu como Africambique estou a fazer a minha parte”, referiu.

Cerca de 70% dos clientes da Africambique são estrangeiros e 30% moçambicanos, o que a fonte considera positivo, comparando com a época em que a quota de turistas nacionais era de apenas 10%. “O tipo de turismo mais procurado tanto por moçambicanos como estrangeiros é o de praia e sol”, revelou.

Entretanto Euclides acrescenta que a sua empresa procura potencializar o turismo rural e urbano. O mesmo consiste em visitar monumentos e bairros históricos como estátuas, a catedral, a casa de ferro, os Caminhos de Ferro, o bairro da Mafalala, que são alguns dos roteiros turísticos da Africambique, em Maputo.

“Mostramos aos turistas os encantos e os atractivos de Maputo. Fazemos também a rota para a Ilha de Inhaca para ver as praias de Santa Maria. Vamos à Ponta Mamoli, Ponta D’ouro, Ponta Malongane, entre outros destinos.

EM DEFESA DO MEIO AMBIENTE

Para além de ser um guia de turismo, Euclides dos Santos afirma-se um grande defensor do meio ambiente, lutando contra crimes ambientais e caçadores furtivos, daí usar as suas plataformas digitais para dar a conhecer que em Moçambique o turismo não é apenas de praia e sol, mas que também existe a vida selvagem que pode ser contemplada no Parque Nacional de Gorongosa, que constitui uma referência a nível mundial, no Parque Nacional de Maputo, na Reserva de Marromeu, Reserva de Gilé, Reserva de Chimanimani, entre outros *spots*.

Os pacotes turísticos da Africambique variam de três mil a trinta mil meticais, dependendo do local a visitar, tempo de visita, número de visitantes, distância a percorrer, entre outros aspectos. Hoje, a Africambique conta com três de viaturas para o seu trabalho e emprega seis trabalhadores, sendo todos guias turísticos credenciados.

BEBA COM RESPONSABILIDADE | DRINKIQ.com 18+

Não nos limitamos ao factor tempo para crescer

Edy Mucavel e Jairo Simões são jovens formados em engenharia de construção civil. Após concluírem os estudos superiores, ambos tiveram problemas em se lançar no mercado devido à falta de experiência profissional. Contudo e apesar das dificuldades, os empreendedores uniram forças e criaram o Grupo Giro, formado por duas empresas. Uma presta serviços gerais e de limpeza e a outra labora na área da engenharia e construção civil, desde 2020. Edy Mucavel e Jairo Simões são, respectivamente, director geral e director de operações do Grupo Giro, e contam à 'Negócios' as suas experiências.

Arsénia Sithoye (texto)

GIRO WASH – A IDEIA DE UM *CAR WASH* AO DOMICÍLIO

A empresa Giro Wash surgiu no ano de 2020 em plena pandemia da Covid-19. Os sócios, que na altura já tinham uma visão empreendedora, encararam a situação como uma oportunidade de negócio. "Tivemos a ideia de fazer o serviço de *car wash* ao domicílio e para tal, montamos um *staff*. Desse modo, as pessoas não precisavam de sair de casa e se exporem ao vírus. A empresa teve o seu sucesso e daí foram surgindo outros serviços no ramo da limpeza, nomeadamente a lavagem de escritórios, a desinfecção e a jardinagem. Portanto, a Giro Wash desenvolve serviços de limpeza em diversos âmbitos", contou o director geral, Edy Mucavel.

Entretanto, como qualquer empreendimento na sua fase inicial, a Giro Wash passou por dificuldades e desafios no que concerne ao pessoal que ia prestar os serviços de *car wash* nos domicílios devido às questões de saúde inerentes. Contudo, e segundo Mucavel, essas dificuldades foram sanadas à medida que os clientes foram reparando no nível de seriedade da empresa em relação ao protocolo da Covid-19, sobretudo no que dizia respeito à protecção dos colaboradores. "As pessoas foram ganhando uma certa confiança, porque, no final do dia, o serviço além de ser cómodo, era seguro e pacífico para todos. De tal forma que a empresa conseguiu em pouco tempo fidelizar mais de 50 clientes, entre particulares e instituições", revelou.

GIRO ENGENHARIA SURGIU E COM ELA O GRUPO

Mais tarde, como os sócios já tinham experiência na área de construção civil, criaram então a Giro Engenharia e Serviços e foi nessa altura que os sócios decidiram por bem desenvolver um grupo. E foi assim que surgiu o Grupo Giro, da junção de duas empresas: a Giro Wash dedicada aos serviços gerais e de limpeza, e a Giro Engenharia e Serviços, cujo *core business* é a

Edy Mucavel e Jairo Simões, jovens empresários

prestação de serviços de engenharia e construção civil na área da consultoria e das empreitada.

"Sempre tivemos esta visão e inclinação para a área de construção civil, por conta da nossa formação e como tínhamos em comum a necessidade e vontade de empreender e formação na área, decidimos empreender e explorar o mercado de construção civil".

Jairo Simões conta que uma das maiores dificuldades nesta empreitada foi o facto de serem jovens recém-formados e, por isso, não possuírem nenhuma experiência profissional. "Diante das dificuldades, montámos um modelo de negócio certo, definimos aquilo que são os princípios e valores da empresa, percebemos o que é que a empresa deveria agregar ao mercado e procurámos pessoas com bastante experiência para compor o staff e executar os trabalhos com qualidade", recordou.

Quanto à angariação de clientes para a Giro Engenharia e Serviços, Edy Mucavel refere que, no início das actividades, corriam atrás dos clientes, ao passo que hoje basta conquistar o primeiro cliente e que através deste, vão surgindo mais clientes. Ou seja, a fidelização decorre da recomendação dos clientes satisfeitos.

"Mas isso só é possível e vai continuar sendo possível se continuarmos a prestar serviços de qualidade", frisou Jairo Simões, acrescentando que para além de contar com uma componente de *marketing* extremamente agressiva, o Grupo serve-se das redes sociais para poder expandir o raio de visualização dos seus serviços.

Aliás, foi através desses meios que a Giro Engenharia e Serviços se expandiu para as províncias de Nampula, Beira, entre outros, onde acreditam haver muitas oportunidades de negócios. "Uma das coisas que nos caracteriza é a agressividade, apesar de termos poucos anos de experiência ou de actuação no mercado e das dificuldades. Somos extremamente agressivos e objetivos quando vamos atrás daquilo que queremos", afirmou Jairo Simões.

CRESCIMENTO VS. TEMPO

Sendo uma empresa pequena a caminho de ser média, o Grupo diz estar em rápido crescimento e acredita pela sua forma de actuação e

"Uma das coisas que nos caracteriza é a agressividade, apesar de termos poucos anos de experiência ou de actuação no mercado e das dificuldades. Somos extremamente agressivos e objetivos quando vamos atrás daquilo que queremos", afirmou Jairo Simões.

> O conselho que deixamos para os jovens é primeiro identificar aquilo que realmente querem fazer e seguir avante sem medo”

agressividade no mercado, estar ao mesmo nível de várias empresas com larga experiência. “Não nos limitamos ao factor tempo para crescer. Acreditamos que a atitude é que nos faz crescer e não o tempo. A experiência é um factor importante, mas se não temos tempo de adquirir a experiência buscamos quem já tem experiência. Portanto, nós vamos procurar sempre bater de frente com grandes empresas”, sublinha Simões.

Questionados sobre qual é a experiência que deixam para outros jovens moçambicanos, Jairo Simões referiu que uma das coisas que os caracteriza e que os uniu como sócios é a vontade de fazer empreendedorismo, e de empregar pessoas. “Nós sempre tivemos um sonho em comum que é a vontade de estar do lado de quem dá emprego, quanto mais empregos conseguimos dar ficamos mais felizes porque estamos realmente a contribuir com alguma coisa”, disse.

Acrescentou ainda que o que os levou a entrar para o ramo de empreendedorismo foi a vontade de estar do lado de quem ajuda, de quem faz as coisas acontecerem, e não de quem reclama. “O conselho que deixamos para os jovens é primeiro identificar aquilo que realmente querem fazer e seguir àvante sem medo”.

Para Edy Mucavel, é importante perceber o cenário que o país vive, que em parte está saturado, mas ao mesmo tempo tem um défice de Recursos Humanos — o que constitui um dilema.

PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

Relativamente às perspectivas do Grupo, Jairo Simões começa fazendo um balanço de 2022 e considera ter sido um bom ano. “Tivemos uma boa bagagem, mas a progressão não é suficiente, queremos muito mais. Temos planos para 2023, que já estão em andamento”, avançou.

A curto prazo, os sócios pretendem que as duas empresas que compõem o Grupo Giro possam cobrir todo o território de Moçambique. “Queremos ter uma sucursal em cada província de Moçambique”.

O plano a médio prazo é criar mais empresas dentro do Grupo Giro que vão actuar em diferentes ramos como a prestação de serviços no sector de saúde e no ramo extractivo, energético e tecnológico. “E a longo prazo, gostaríamos de ter essas empresas a operarem não só aqui, mas também fora do país. O mundo é grande e temos de explorá-lo. Não precisamos ficar em Maputo ou Moçambique, se podemos levar estes negócios para a Europa, América ou para outros lugares do mundo.

Bolsa de Valores oferece Natal Solidário

A iniciativa de responsabilidade social da Bolsa de Valores de Moçambique envolveu a oferta de duas toneladas de produtos alimentares, brinquedos e capacitações para as mães da COLUAS.

A Cooperativa Luana Semeia Sorrisos (COLUAS) participou nos 16 dias de activismo pelo Fim da Violência contra as Mulheres. Os 16 dias de activismo pelo fim da violência contra as mulheres é uma campanha anual e internacional que começa no dia 25 de Novembro e vai até 10 de Dezembro. Esta iniciativa é uma estratégia de mobilização de indivíduos e organizações, em todo o mundo, para o engajamento na prevenção e eliminação da violência contra as mulheres e meninas, através de actividades que chamam a atenção para o tema.

Durante 16 dias e entre várias actividades, a COLUAS associou-se à BVM, no âmbito da sua responsabilidade social para organizar uma séria de actividades que incluíam o Natal Solidário e uma série de capacitações aos seus membros.

Nesta senda, a Bolsa (BVM) procedeu, em Dezembro, e em Maputo, à doação de duas toneladas de produtos de primeira necessidade e *kits* de brinquedos à Cooperativa Luana Semeia Sorrisos, para benefício de crianças com deficiência. Esta é a segunda vez consecutiva que a Bolsa de Valores de Moçambique apoia actividades da Cooperativa Luana Semeia Sorrisos, em eventos com mais de 90 crianças beneficiárias. O gesto, inserido nas comemorações do Natal Solidário, visou reforçar a capacidade de resposta da cooperativa no que tange à assistência das crianças, na sua maioria com deficiência motora.

A NECESSIDADE DA CAPACITAÇÃO

Ainda no mês de Dezembro e cumprindo a agenda dos 16 dias de activismo, a BVM promoveu capacitações em matérias de Fiosoterapia, Nutrição, Assistência Psicológica. As mesmas envolveram equipas clínicas, cerca de 20 mães da COLUAS e suas respectivas crianças. Desde sempre foi preocupação da Cooperativa Luana Semeia Sorrisos (COLUAS) criar mecanismos de apoio e atendimento médico (diagnósticos, fisioterapia, nutricionista e consultas com psicólogo) às crianças que dela fazem parte.

No periodo anterior à pandemia e para responder a algumas das áreas acima mencionadas, a COLUAS, no âmbito de uma parceria com a Associação Portuguesa 'Para Onde', recebeu fisioterapeutas voluntários vindos de Portugal para trabalhar com as nossas crianças. Na mesma ordem, por via do apoio da UEM houve a disponibilização de psicólogos para atender as crianças e respectivas mães.

Relativamente à nutrição, apesar de tentarmos sempre proporcionar o melhor às nossas crianças a nível do nosso centro, sempre fizemos de acordo com pesquisas e conhecimento adquirido, nunca por termos beneficiado de formações na matéria.

Sendo que estas três áreas são importantes e contribuem para o bem-estar das nossas crianças e respectivas famílias, vimos a oportunidade oferecida pela BVM pela necessidade de apostar em formações e ou capacitações que impulsionam as mães a replicarem com as suas crianças independentemente da presença de um profissional.

As sessões foram concorridas de interacção contínua, sendo que para a fisioterapia, as preocupações levantadas pelas mães/participantes, foram concretamente relativas às alterações estruturais como, por exemplo, as deformidades, fraquezas nas pernas e nos braços para além de alterações posturais da coluna. No que concerne aos problemas funcionais, foram vistos e apresentados pelas mães, as dificuldades de rolar, gatinhar, passar de sentado para de pé, para além da marcha. As causas dessas alterações do organismo devem-se aos maus posicionamentos, ou à ineficiência dos posicionamentos, à falta da realização de exercícios

funcionais como, por exemplo, a falta do estímulo para rolar, gatinhar, andar.

Todos estes problemas apresentados pelas mães, foram clarificados e que dependiam de muitos factores dentre os quais o papel dos profissionais da saúde que não foi satisfatoriamente assumido, o tipo e a gravidade da patologia, o envolvimento das mães/acompanhantes para além das condições económicas nas famílias por onde as crianças estão inseridas.

DEMONSTRAÇÕES PRÁTICAS

Estas actividades terminaram com demonstrações praticas de exercícios funcionais (mudanças de posições na cama, gatinhar, passagem de deitado para de pé, realizar a marcha) e não estruturais (mobilizações passivas no membro superior e inferior), pelo facto de contribuir imenso para a estimulação da transformação do organismo.

Na área da funcionalidade, foi demonstrado em três crianças sobre: o rolar, gatinhar, passagem de deitado para de pé assim como a marcha. Foi fácil numa criança, mas nas restantes, houve dificuldades pelo facto de possuírem contracturas musculares.

As mães foram ensinadas a colocar de pé as suas crianças, mas com muita atenção, pelo facto de haver vantagens para o fortalecimento dos ossos dos membros para além de constituir o estímulo para activação dos músculos. Por fim, houve a necessidade de se partilhar recursos das nossas casas, como por exemplo o colchão onde as crianças possam exercitar.

Quanto à palestra no momento inicial, realizou-se uma dinâmica de grupo para despertar o interesse e engajamento na actividade. Num segundo momento, fez-se a auscultação de algumas experiências individuais, dificuldades enfrentadas e soluções criadas. Esta tarefa incentivou as demais participantes a colaborar na partilha de experiências. No decorrer da mesma, foi-se abstraindo os elementos que colaboravam para o sucesso em cada experiência, permitindo uma visão diferenciada das realidades individuais. Por sua vez, na nutrição foram apresentados os seguintes tópicos: conceitos básicos de nutrição e alimentação, os grupos de alimentos de Moçambique que se associam a cada zona; a alimentação e higiene, a dieta equilibrada e alimentação balanceada (Roda e Pirâmide Alimentar) e as demostrações culinárias (papa enriquecida, alimentação da Família)

USO DE ESTRATÉGIAS FOCADAS NA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

De um modo geral, reforçou-se o uso de estratégias focadas na resolução de problemas, em função das circunstâncias ou recursos disponíveis para cada mãe. A interacção com as beneficiárias permitiu a partilha de experiências bem como deu ênfase à construção de um modo de vida resiliente. Adicionalmente, emergiram diversos tópicos, alguns dos quais merecendo um tratamento aprofundado em fórum individual. Este exercício é contínuo e a COLUAS compromete-se a replicar este tipo de sessões e envolver outras organizações e parcerias. Bem hajam aos parceiros que acreditam na COLUAS e que este 2023 seja um ano de êxitos.

Custódio Bila
Médico Veterinário e Presidente da Associação de Veterinários de Moçambique (AVETMO)
custodio.bila@uem.mz

Alimentação alternativa dos animais de estimação e as quintas

Na nossa edição anterior, descrevemos alguns aspectos importantes que os aspirantes a ter animais de estimação, em casa ou nas quintas, devem ter em consideração, antes de os adquirir. Oferecer ao nosso animal de estimação uma alimentação de qualidade é um dos aspectos a ter em conta.

No nosso artigo intitulado "As quintas e a alimentação dos animais de estimação" da edição de "Novembro/Dezembro 2021", desta Revista Negócios, descrevemos dicas importantes de como oferecer uma alimentação saudável aos nossos amigos de quatro patas. Reiterámos ainda, nesse artigo, que os animais de estimação devem sempre obter a maior parte das suas necessidades nutricionais diárias, a partir de uma ração comercial balanceada e de qualidade. Mas há algumas e pequenas excepções:

Caro Leitor, imagine aquele dia, depois de uma intensa jornada de trabalho associada ao sufoco do engarrafamento rodoviário da cidade, chega a casa, e o seu animal de estimação recebe-o calorosamente, mas também o recorda de que é a sua hora de jantar. E aí, vai a correr para a sua despensa e apercebe-se de que, afinal de contas, a ração do seu animal acabou! O que faz ou faria para resolver o problema do jantar do seu amigo de quatro patas? Compartilhar o seu jantar com ele, nestas circunstâncias, parece-nos o mais razoável! Mas que alimentos para o consumo humano são ou não recomendados para o seu animal de estimação?

As rações secas de qualidade, são, sem dúvida, alimentos saudáveis que ajudam a manter a dieta balanceada dos nossos melhores amigos. Entretanto, a alimentação caseira é também importante. Mas para obter a plenitude dos benefícios no seu uso, a orientação de um Médico Veterinário é imprescindível. Ele vai ajudá-lo na preparação adequada dos diferentes tipos de alimentos e na instauração de uma dieta saudável e equilibrada com base em conhecimentos científicos sobre os tipos de nutrientes necessários e as necessidades nutricionais das diferentes espécies de animais que partilham o lar connosco. Use este Profissional ilimitadamente!

O nosso artigo com o título "As quintas e os alimentos proibidos aos animais de estimação", publicado na edição de "Janeiro - Fevereiro 2022", lista alguns dos alimentos de consumo humano que, por serem tóxicos, nunca devem ser fornecidos aos cães e gatos.

Nesta edição, propomo-nos a listar e descrever alguns alimentos destinados ao consumo humano que são saudáveis e seguros para a alimentação do seu animal de estimação.

Cereais: A farinha de milho, o arroz e os flocos de aveia são alimentos ricos em carboidratos, uma importante fonte de energia. A farinha de milho contém algum grau de proteínas, ferro, tiamina e riboflavina, que são nutrientes que ajudam na digestão de outros alimentos e na melhoria da saúde dos olhos. O arroz contém ainda o ferro, ingrediente importante para o normal

funcionamento de sangue, e vitaminas B3 e D. O floco de aveia contém muita fibra que ajuda na digestão de alimentos.

Produtos lácteos: O iogurte sem açúcar é uma guloseima perfeita para o seu animal. Ele é rico em cálcio e contém probióticos que são importantes na eliminação de bactérias nocivas ao tracto gastrointestinal e melhoram a digestão e assimilação dos alimentos. O cálcio também promove a saúde dos ossos. O queijo é também rico em proteínas, gorduras e vitaminas A, B6 e D. Ele contém ainda minerais essenciais como o cálcio e ferro. Embora o leite seja também uma excelente fonte de cálcio, potássio e vitamina D, não é recomendável a sua inclusão na dieta dos cães visto ser um dos principais alérgenos alimentares para este tipo de animais. Antes de incluir produtos lácteos na dieta do seu animal, certifique-se junto do(a) seu(a) Médico(a) Veterinário(a) de que ele não é intolerante à lactose.

Frutos: As maçãs são ricas em vitaminas A e C, o que as torna uma óptima fonte de antioxidantes para proteger a saúde. Elas também contêm alto teor de fibras que ajudam na digestão de alimentos. O coco oferece minerais essenciais como o ácido láurico que ajuda a combater infecções e antioxidantes que estimulam o sistema imunológico e protegem a pele e pelagem dos animais. O líquido da melancia é um sumo que consiste em 92% de água adocicada naturalmente e rica em vitaminas. Embora a melancia seja uma guloseima saborosa, as suas sementes devem ser retiradas para evitar dores de estômago.

Vegetais: As ervilhas são leguminosas ricas em fibras, proteínas, e vitaminas A, B1, B6, C e K. O amendoim e a manteiga de amendoim são alimentos, não só ricos em proteínas, mas também óptimas fontes de vitaminas B e E e de gorduras saudáveis e niacina. A abóbora é rica em vitaminas, óleos, minerais e fibras, que são importantes para a digestão de alimentos. As cenouras são altamente nutritivas e repletas de vitaminas que beneficiam a visão e a saúde ocular. Elas também contêm alto teor de fibras que melhoram a digestão de alimentos. Adicionalmente, por serem crocantes, as cenouras cruas ajudam a fortalecer os dentes, sem causar danos à gengiva.

Peixes: Embora o salmão seja um alimento caro, o seu elevado custo é compensado pelo seu elevado teor em ácidos gordos ômega-3 que melhoram a resposta imunitária e reduzem inflamações. Outros peixes como o carapau, tilápia, ou garoupa são também uma óptima alternativa alimentar ao enriquecimento da dieta do seu animal. Evite servir a cabeça de peixe ou sua "cauda", e lembre-se sempre de servir o peixe desfiado e sem espinhas, especialmente para alimentar os gatos.

Frango: O frango é um alimento tão saudável como os peixes, desde que seja servido sem temperos e gordura. O frango é uma das melhores fontes de proteína magra, ácidos gordos ômega-3 e vitamina B. Nunca sirva frango ou ossos crus, pois eles podem engasgar o seu animal ou causar ruptura do seu trato digestivo.

Carnes vermelhas: Estes alimentos estão entre os que os cães e gatos preferem, ainda mais se forem fresquinhos. Tente misturar um pouco de carne numa ou mais refeições, pois o seu animal vai gostar! Há carnes acessíveis e nutritivas, no mercado, que podem ser dadas aos seus animais como, por exemplo, o coração, pulmão, baço, tripas de bovinos, que são muito baratas e nutritivas.

Ovo: Este alimento é altamente recomendado como fonte de proteína para o animal de estimação desde que esteja totalmente cozido para evitar a transmissão de algumas doenças e a perda de alguns nutrientes, como a biotina. É por este alto valor nutricional que as rações comerciais de qualidade incluem os ovos nos seus ingredientes.

Pelo acima descrito, ficamos a saber que há alguns alimentos que os humanos consomem que também podem ser usados para uma alimentação segura e saudável para animais de estimação. Porém, nunca podemos dar a estes nossos amigos peludos nada que seja temperado ou cru. Ademais, por mais que gostem, o óleo em excesso, sal, açúcar, pimenta, vinagre e outros condimentos não devem ser incluídos na sua dieta porque podem ser prejudiciais à sua saúde. Para a escolha dos alimentos e sua preparação, a consulta a um (a) Médico (a) Veterinário (a) é imprescindível.

NEGÓCIOS SEMPRE LIMPOS.

A Clean Africa, é especializada na limpeza de escritórios, grandes espaços como hotéis, empresas e muito mais. Se quer o seu negócio a brilhar, deixe a limpeza para os profissionais.

CLEAN AFRICA MARÉS
Centro Comercial Marés, Piso -1
(+258) 21 45 15 36 / 82 35 000 32 / 84 30 125 03

CLEAN AFRICA POLANA
Av. Agostinho Neto 154, Maputo
(+258) 21 49 59 82 / 82 35 000 33 / 84 39 867 46

CLEAN AFRICA MATOLA
Av. Fernão Lopes 1203, Matola
(+258) 21 72 03 02 / 82 35 000 34 / 84 30 125 02

CLEAN AFRICA

Laundry and cleaning services

Um caso puro de paixão

Rui Pereira trocou uma vida profissional dedicada à Contabilidade e Auditoria por um percurso dedicado à Culinária. Hoje, está a estudar para 'chef' no Dubai e conseguiu a proeza de vencer uma competição internacional que juntou os melhores estudantes do Dubai. Ao vencer a prova Gulfoods YouthX Academy, abriram-se muitas portas e o jovem moçambicano, que adora a diversidade, promete continuar a investir na sua maior paixão: cozinhar.

Helga Nunes (entrevista)

Qual foi o seu percurso até ir estudar para *chef* no Dubai?

Bom... nasci e cresci em Maputo, fiz a escola primária em Moçambique. E depois dos 13 anos, mudei-me para a África do Sul, onde comecei a frequentar o Ensino Médio. Tinha 19 anos na época em que retornei a Moçambique e comecei a tirar o meu diploma de bacharel em Contabilidade e Auditoria no ISCTEM. Depois de três anos a estudar, percebi que essa não era a minha paixão. E foi por isso que decidi seguir uma carreira profissional na área da Culinária lá fora. Então, fiz a minha pesquisa, arrumei as malas e rumei em direcção ao Dubai.

Por que decidiu mudar de rumo e de ramo, tendo em conta que era da área profissional mais ligada aos números? O que se passou?

Um dos factores mais decisivos foi a pandemia da Covid-19. 2020 foi um ano muito difícil para mim em termos pessoais. A minha *performance* nos estudos havia caído drasticamente. Na verdade, eu não estava a fazer nenhum esforço nas aulas, não tinha interesse na Contabilidade e nem na Universidade. Senti que a minha vida não tinha rumo. Então, confrontei os meus pais. Contei o que sentia e chegamos à conclusão de que eu precisava de um novo ambiente e uma nova carreira. Depois de muito pensar, decidi investir num *hobby* que já tinha e apostar tudo em mim e na minha paixão: cozinhar. Felizmente, hoje sei que essa foi a decisão mais certa.

É adepto fervoroso de programas televisivos como o 24Kitchen e o BBC Food, ou outros?

Eu não diria que sou um grande adepto desses canais ou *shows* de culinária. Mas é certo que assisto para ganhar mais conhecimento sobre diferentes tipos de cozinha e receitas, e hoje há tanta diversidade e ideias diferentes... acredito que os média realmente fizeram do mundo um lugar mais pequeno, com um poço interminável de pessoas diferentes a criar pratos muito interessantes. Eu sou uma pessoa que adora cozinhas diferentes de todo o mundo, desde os alimentos mais exóticos e selvagens até aos pratos mais refinados e intrincados.

Sabemos que os seus pais possuem uma residencial em Maputo e que, por vezes, exercia a sua mestria na cozinha num ambiente mais familiar. Conte-nos um pouco sobre essas experiências.

Eu diria que a experiência de trabalhar na cozinha em casa certamente ajudou a preparar-me para o mundo da culinária profissional. Até usei

muito do que aprendi no meu local de trabalho, mas as coisas que aprendi até agora nesta viajem ao mundo da Culinária é tanta, que se eu fosse voltar no tempo e trabalhar lá novamente, mudaria muitas coisas. Desde a minha atitude às minhas habilidades organizacionais até as minhas técnicas de cozinha...

Mudou-se de Moçambique para o Dubai para fazer o curso. Por quê o Dubai e não a França ou os EUA?

Por duas razões. Primeira, porque tinha a minha irmã a morar no Dubai na época e quando você se muda para um país diferente com uma cultura completamente diferente, é bom ter algum apoio familiar. Segunda, o Dubai está a evoluir muito rapidamente no mundo da culinária. Desde que cheguei, tivemos a 'Expo Culinaire' em Abu Dhabi, que só acontece a cada 4 anos, onde fiz uma demonstração de culinária representando a minha escola, tivemos a 'Expo Mundial', onde todos os países tinham o seu próprio pavilhão para mostrar as suas comidas e culturas, e recentemente tivemos o 'Guia Michelin' no Dubai, onde 20 ou mais restaurantes ganharam entre 1 a 3 estrelas Michelin. Só por curiosidade, alguns dos melhores *chefs* do mundo estão todos a abrir restaurantes no Dubai.

Em que escola anda e qual é o seu curso?

Chama-se Dubai College of Tourism e é uma escola governamental de hotelaria. O curso dura um ano com mais um ano extra para aprender técnicas mais avançadas. Chama-se *Culinary Arts* ou Artes Culinárias.

Foi fácil a adaptação ao meio social do Dubai? O que mais estranhou e o que mais gostou até agora?

A adaptação ao Dubai não foi fácil. É uma cidade muito cara para morar, demorei um pouco para poder formar amigos, mas a diversidade cultural ajudou. Eu apaixonei-me pela quantidade de pessoas que conheci aqui, de tantas origens, histórias e países diferentes. Mas diria que a parte mais difícil para mim foi a cultura islâmica

e o quão rigorosos são, desde a comida até às leis e às pessoas.

Como decorreu a sua aprendizagem e quais foram os maiores desafios que enfrentou na cozinha?

A aprendizagem foi muito boa. Fui um dos melhores alunos de culinária da minha escola. Diria que o maior desafio que enfrentei foi o facto de termos de equilibrar o nosso trabalho, os estágios e a nossa vida escolar. Eram longas horas de estudo e trabalho.

Qual foi o prato mais difícil que confeccionou? E porquê?

Diria que os pratos mais difíceis para mim foram as sobremesas. Quando fazemos uma refeição sempre confiamos nos nossos "sentidos", sempre sabemos que pode estar a correr mal ou bem, podemos dizer o que está errado só pelo cheiro ou sabor. Quando fazemos uma sobremesa, nunca sabemos se tudo vai correr bem ou não, e é preciso um grande nível de mestria para empratar.

Usa alguma inspiração gastronómica moçambicana nos pratos que inventa?

Claro, não é todo o prato que possui inspiração moçambicana, mas é sempre bom fazer experiências, usar técnicas que aprendi e tentar aplicar tudo isso com a minha cultura.

Qual é o chef que mais o inspira?

Antony Bourdain.

Ganhou agora um prémio na prova anual Gulfoods YouthX Academy. Qual é a dinâmica da prova e quem foram os participantes na mesma?

A prova acontece todos os anos no Dubai. Este ano, foi a primeira vez que decidiram juntar todas as escolas e ver os melhores estudantes a competir. Ao vencermos esta competição, recebemos um estágio de 6 meses num dos melhores restaurantes do Dubai.

O que sentiu ao ser galardoado nesse evento?

Vencer esta competição é um marco na minha carreira profissional. Abriu-me muitas portas que não imaginava que me abrissem tão cedo. Significa muito, mas não significará nada, a menos que eu continue fazendo o trabalho necessário para que isso aconteça.

Quais são os seus maiores desejos para o futuro?

Bem... espero um dia abrir meu próprio restaurante, mas, por enquanto, os meus objectivos a curto prazo passam por viajar pelo mundo, aprender sobre todos os diferentes tipos de culinária e experimentar conviver com culturas diversas.

O NOVO JAMESON

FINALIZADO EM

BARRIS DE CERVEJA ARTESANAL

É PROIBIDA A VENDA E CONSUMO DE ÁLCOOL A MENORES DE 18 ANOS

NOTA DA EDITORA

Helga Neida Nunes
helga.nunes@negocios.co.mz

O braço de ferro com a Natureza

O estalar de um trovão é o prenúncio de que vem aí 'borrasca'. Muito antes do ciclone Freddy chegar a Moçambique, já havia quem demonstrasse, um pouco por todo o lado, o receio face ao resultado. E o mês de Fevereiro foi particularmente fustigado pela ocorrência de chuvas intensas e ventos fortes, manifestações climáticas adversas que vieram para transtornar a vida a muita gente.

Recordo-me de um senhor 'madala' comentar que sabia que viriam aí os ciclones. Mais do que um para fazer estragos no País. O que me faz pensar que de facto as más notícias chegam sempre mais depressa. Mas, apesar do conhecimento atempado, será que a população se preveniu da melhor forma? E em que medida o pode fazer? E até que ponto, os governos (central e local), juntamente com os seus parceiros, conseguem fazer frente aos desastres naturais?

A força da Natureza exerce um poder superior a qualquer estratégia de prevenção por ser imprevisível e dominante. Primeiro, porque apesar das previsões existentes e feitas por especialistas — arautos de ciências mais ou menos exactas — existe sempre a hipótese de haver um desvio face ao expectável. Existe sempre a possibilidade de se falhar o ponto geográfico onde o ciclone vai impactar. Existe sempre a chance que os ventos atinjam o território a uma velocidade superior à anunciada. Ou seja, não é fácil fazer um braço de ferro com a Natureza.

Por muito avançada que a civilização esteja em termos científicos, os desastres naturais acabam sempre vencendo o engenho humano. Não existe igualdade de circunstâncias.

Um pouco por todo o lado, as casas nas zonas rurais e nos bairros citadinos foram invadidas pela fúria das águas. Famílias ficaram desalojadas, perderam seus animais e pertences, e agarraram-se com unhas e dentes ao telhado das suas casas, procurando sobreviver perante a avalanche dos rios e a ferocidade das chuvas, que provocaram inundações nas suas localidades. Alguns perderam a vida, mas muitos se aguentaram firmes até a ajuda chegar, até alguém os salvar.

Organizações diversas uniram esforços para resgatar, alimentar, prestar cuidados de saúde e alojar os mais necessitados perante as cheias. Houve operações de resgate e camiões com *kits* alimentares. Diz quem sabe do que fala que os centros de acolhimento dão agora apoio a centenas de famílias!

Aqui mesmo ao lado, uma vizinha viu a sua casa completamente alagada devido à enxurrada e à precariedade da construção da mesma. Choveu entre quatro paredes, o tecto ruiu e a água acabou invadindo o lar por debaixo das portas e pelo telhado adentro. Todas as mobílias ficaram submersas à excepção da arca congeladora, tudo porque a mesma estava em cima de tijolos. Resultado, a família passou quatro dias a tirar baldes de água, pois não há dinheiro para chamar um serviço de extracção mais eficiente, que custa 8 mil meticais quando o rendimento familiar não passa dos 5. Depois, o tempo amainou... mas passados alguns dias caiu outra chuvada, e eis que 'vira o disco e toca o mesmo': o som dos baldes voltou a fazer parte do cotidiano.

O que podemos fazer perante estas adversidades climáticas de modo a minorar todo este sofrimento? É um debate que se impõe. Pois, além das pessoas, também a economia enferma porque não há condições para praticar a agricultura, a pesca, ou tão somente para ir trabalhar quando a Natureza tanto nos castiga.

Maputo Business Center
www.maputobusinesscenter.com

maputo best houses

investeimóvel
compra, venda e arrendamento de imóveis

moz relocation

Av. Agostinho Neto, 326, Maputo - Moçambique
comercial@investeimovel.co.mz

(+258) 826 660 006
(+258) 21 010 492

SUNDAY BRUNCH

Enjoy the best of the town
Aproveite o melhor da cidade

FOR ONLY | POR APENAS
MZN 2950.00 / PP

Package includes | Pacote inclue:
Draught beer, Caipirinha & Sparkling wine
Cerveja à pressão, Caipirinha & Espumante

Kids 0-5 free of charge, 6-11 50% Discout
Crianças dos 0-5 anos grátis, 6-11 anos 50%

SUNDAY, FROM 12HRS TO 15:30HRS
DOMNGO, DAS 12HRS AS 15:30HRS

BOOK NOW / FAÇA JÁ A SUA RESERVA

VARAND
ALL DAY DINI

SERENA HOTELS
HOTELS • RESORTS • SAFARI LODGES • CAMPS

Polana Serena Hotel, Av. Julius Nyerere 1380 . P.O Box 1151, Maputo . Moçambique
Tel.: +258 21 241 700 / 800 . Cel.: +258 82 3201450 / +258 84 2417000 . Fax.: +258 21241700 . Email.: sale
Johannesburg Reservations . Grayston Ridge Office Park, Block C, Ground Floor, 144 Katherine Street, Sa
Tel.: +27 (011) 021 2607/ 2608/ 2609 . Email: reservations@serenahotels.co.za . www.serenahotels.com/se
Social Media: serenapolana serenapolana Polana Serena Hotel

s.polana@serenahotels.com
ndown . South Africa
erenapolana

Ofertas Imperdíveis

em todos Voos Domésticos e Regionais.

Preços a partir de:

4,702 MZN	Xai-Xai - Maputo (Ida)
10,200 MZN	Chimoio - Maputo (Ida)
10,339 MZN	Nampula - Beira (Ida)
10,445 MZN	Maputo - Joanesburgo (Ida)

CHECK IN ONLINE

*TERMOS E CONDIÇÕES APLICÁVEIS!

Compre até 31 de Março

NAS **LOJAS LAM, AGÊNCIAS DE VIAGENS,**
LIGUE PARA **1737** OU VISITE **WWW.LAM.CO.MZ**

LAM
Linhas Aéreas de Moçambique