

negócios



Esperança Mangaze
Proprietária da Folha Verde

As mulheres têm tanto potencial como os homens

ISSN 2616-4744



9 772616 474407

www.revista.negocios.co.mz

■ N.º 42 ■ Março/Abril 2023 ■ 150 MT



DESCUBRA A ICÓNICA “C”

Celebrando 100 Anos da



SERENA HOTELS
HOTELS • RESORTS • SAFARI LODGES • CAMPS

Polana Serena Hotel, Av. Julius Nyerere 1380 . P.O Box 1151, Maputo . Mo
Cel.: +258 82 3201450 / +258 84 2417000 Tel.: +258 21 241700 / 800 . F
Email: reservations.polana@serenahotels.com; Website: www.serenahotels.com
Social Media: [Twitter](#) serenapolana [Instagram](#) serenapolana [Facebook](#) Polana Serena Hotel



“GRANDE DAMA DE ÁFRICA”

Hospitalidade Moçambicana



Moçambique

Fax.: +258 21 491480

www.serenapolana.com

el





Da procrastinação à maldita depressão

Recentemente fui convidado pelo jovem empresário Emerson Chiloveque para orientar uma palestra sobre como evitar a procrastinação e manter o crescimento e progressão dos negócios da empresa neste período de muita incerteza e num mercado cada vez mais competitivo. A palestra era dedicada a jovens empresários e tinha como objectivo servir de meio catalisador para o exercício motivacional dos jovens empreendedores nos seus negócios.

A maior dificuldade que tive não foi explicar o significado etimológico de procrastinar mas sim deduzir que procrastinar, adiar ou deixar de tomar uma decisão, ou realizar uma tarefa para depois, pode traduzir-se na acumulação de tarefas e, consequentemente, na falta de tempo para a sua realização, nas metas e nos prazos definidos. E quando isso acontece, nasce a ideia implícita da incapacidade de realizar as suas tarefas, do desgosto no desempenho das suas actividades e da insatisfação sobre si mesmo como profissional e isso pode desenvolver desta forma doenças neuropsicológicas como a depressão.

Um procrastinador nato por mais que identifique a sua “deficiência” vai sempre adiar a procura de solução por assim o ser em tudo o que faz e naturalmente irá sempre adiar ir ao médico, daí a depressão tornar-se uma doença grave, cuja solução só surge com os médicos especialistas. Para a total insatisfação da plateia, acabava de provar que não era a pessoa certa para explicar e responder à pergunta de partida segundo a qual como evitar a procrastinação. “Consultem um

médico especialista”, rematei!

Sobre o período de incerteza nos negócios foi mais fácil explicar, pois a incerteza está directamente ligada ao sentido da vida. Ninguém tem a certeza de nada do que acontece à nossa volta, porém nos negócios, à semelhança da escassez na economia, a incerteza pode-se tornar uma oportunidade de negócio. Saber em que momento tomar uma decisão sobre uma ideia de negócios e como agir na incerteza pode traduzir-se na melhor oportunidade de negócio.

A incerteza está directamente ligada ao risco. Se não temos certeza do amanhã, então todas as decisões que tomamos a curto, médio e longos prazos estão investidas do risco de não acontecer conforme o plano e daí a necessidade de encontrar ferramentas que possam mitigar ou minimizar o impacto negativo do risco. O seguro pode ser uma alternativa para mitigar o impacto negativo do risco.

Portanto, tanto na vida como nos negócios, os seus resultados são incertos enquanto não acontecerem. Por mais que mecanicamente e economicamente tenha feito excelentes cálculos provisionais — seja de receitas ou de custos — a possibilidade dos factos ocorrerem conforme o planeado está dependente de outra ocorrência de factos directa ou indirectamente, endógena ou exógena, micro ou macroeconómica, na maior parte das vezes independente da nossa vontade. O que se quer e deve-se fazer é sempre arriscar e não desistir. **■**

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.





CAPA 16
As mulheres têm tanto potencial como os homens

ESPECIAL MULHER 22
Fem Tech impulsiona os negócios de muitas mulheres

COMÉRCIO 28
Há que despir-se da vergonha e encarar a realidade

INDÚSTRIA 32
É possível atingir grandes resultados de maneira simples

TELECOMUNICAÇÕES 36
Multichoice reforça liderança empoderando mulheres

TECNOLOGIA 40
5G da Vodacom já se faz sentir em Moçambique

BANCA 42
Nada é impossível, desde que acreditemos

SEGUROS 46
Fidelidade Ímpar e BCI unem-se no negócio de "bancassurance"

BOLSA DE VALORES 48
A cooperação estratégica entre as Bolsas de Valores de Moçambique, Cabo Verde e Angola pode resolver problemas de financiamento

BOLSA DE VALORES 52
Mercado de Capitais cresceu no 1.º Trimestre de 2023

BVM prepara novo plano estratégico

COMÉRCIO & SERVIÇOS 56
Entrepósito lança nova imagem

ECONOMIA 58
Redução das despesas públicas é recomendada face ao agravamento da dívida interna

IMOBILIÁRIA 60
Gestão Técnica de Imóveis

PANORAMA 62
A Frelimo deve distanciar-se do Lambebotismo, Nepotismo e Corrupção

COLECCIONADOR DE MEMÓRIAS 64
Gerações que se Inter-conectam

RESPONSABILIDADE SOCIAL 66
Formação de grupos de apoio aos parentes de crianças com deficiência

DICAS ÚTEIS 68
Sinais anormais em animais de estimação que nunca devem ser ignorados

NOSSOS TALENTOS 70
Em criança, seguia os fotógrafos ambulantes

negócios

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 Jélisse 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**

Tema:
**“Como a
motivação
e o empenho
das empresárias
contribuem para a
competitividade”**

CAFE 
negócios

café & debate

Apoio:



Mulheres e seus negócios num mercado competitivo

A presente edição do ‘Café Negócios’ foi dedicada à Mulher. O debate foi à volta do tema ‘Como a motivação e o empenho das empresárias contribuem para a competitividade’ e foi moderado pela directora editorial da revista ‘Negócios’, Helga Nunes.

Estiveram na mesa do debate cinco mulheres representantes das mais diversas áreas de actividade, nomeadamente, Neide Tsenane, directora comercial da Agility Logistics Park; Sandra Clifton, advogada do escritório Sandra Clifton Advogados e Associados; Valquíria Senete, empresária no ramo da Consultoria e Corretagem de Seguros e co-fundadora e sócia da Impacto Corretores de Seguros; Felícia Nhama, especialista nas áreas de Comunicação e Responsabilidade Social Corporativa da Tmcel e Lisete Jamal, fundadora da Owani, Lda.

Arsénia Sithoye (texto)

NEIDE TSENANE,

directora comercial da Agility Logistics Park

O meu ponto de vista e também aquilo que tem sido a minha experiência nestes 10 anos de trabalho que foi em duas empresas, e o tema abordado tem muito a ver com a questão das relações tanto com os nossos colegas como com o cliente final.

A minha motivação pessoal é saber que, no final do dia, ainda que, por exemplo, eu não consiga fechar um negócio com um certo cliente, eu consiga manter o contacto ou uma relação para futuros negócios ou outras coisas. Tem-se dito que é mais fácil um desconhecido tornar-se cliente do que um amigo ou conhecido.

Portanto, eu percebi ao longo do tempo que se realmente eu for construindo estas relações, no final do dia, as mesmas vão-se reflectir no meu negócio.



Tenho experiência de situações em que recebi um 'não' como resposta e percebi que aquele 'não' era temporário, pois um tempo depois e porque continuei a manter o contacto com aquele cliente, constatei que acabo recebendo uma chamada deste, ainda que não seja para tratar do negócio anterior mas para recomendar os nossos serviços a outros clientes e isto, de alguma

forma, acaba por se reflectir naquilo que é a competitividade da empresa que representamos.

Portanto, para mim é muito mais a nível de construir relações e isto é algo natural pois nós representamos empresas ou instituições, mas antes de tudo somos seres humanos e sociais por natureza.

Eu comecei a minha carreira profissional muito cedo, lembro-me que o meu estágio foi como assistente da Direcção Geral de uma empresa e com cerca de 22 anos de idade já estava envolvida em grandes reuniões e com informações confidenciais da empresa. Isso ajudou-me, de algum modo, a adquirir uma certa maturidade profissional e foi quando abracei a primeira posição de Gestão aos 25 anos e cheguei a fazer parte da Direcção Geral com cerca de 27 anos de idade. Eu era a mais nova da equipa e tinha que gerir pessoas que já lá estavam há bastante tempo, pessoas que talvez não acreditavam no meu potencial.

Nessa altura, passei a valorizar mais a questão da experiência que considero muito importante pois eu tinha o potencial, mas tinha de adquirir a experiência. Apercebendo-me disso, fui-me aliando a estas pessoas, pois unindo o meu potencial e a bagagem de experiência que eles traziam, saíamos todos a ganhar. E sempre tive a humildade de perguntar aos mais experientes.

Portanto, o maior desafio foi na época em que entrei para o mercado de trabalho porque era muito nova e já tinha que lidar com situações dessa natureza para além do facto de ser mulher e estar a liderar equipas. Actualmente, estou em outra organização, já tenho uma certa bagagem e encaro o trabalho de forma diferente.



SANDRA CLIFTON,
advogada do escritório Sandra
Clifton Advogados e Associados

Em relação ao tema tenho a dizer que a minha maior motivação é esta vontade que tenho de fazer e de construir a cada dia um escritório que seja de qualidade na prestação de serviços a que nos propomos e que são essencialmente os jurídicos.

O nosso escritório é um pouco atípico porque o meu sentido de escritório não é necessariamente o de fazer dinheiro ou tornar-me rica. Eu quero ter a reputação de um escritório que trata os problemas dos clientes com empatia, que estes sejam tratados como seres humanos e não apenas como

alguém que vai pagar pelo serviço prestado.

Para isso, cultivamos no escritório o conselho através do exemplo. Explicando, só aquilo que sou capaz de ser exijo que os outros sejam, em termos de como vão prestar os serviços, do tipo de qualidade de serviços, o que devem esperar do cliente e focar-se essencialmente no resultado, apesar do trabalho do advogado não ser de resultados, mas de prestação de serviços. Portanto, se eu me motivo a fazer, se eu mostro ao trabalhador que é possível fazer e alcançar os objectivos, eles também poderão chegar lá.

Quando contrato trabalhadores nunca os contrato pela experiência, mas pela habilidade e capacidade que têm de aprender e assimilar o que o escritório oferece, além das novas valências que podem agregar. O Direito enquanto área já foi explorado há séculos e muito do que fazemos hoje já foi feito. Aliás, qualquer escritório de advogados tem um servidor que serve mesmo para colher a informação daquilo que já foi feito tal como tem o Google, e não é necessariamente como se fosse um template, mas a ideia geral de como deve ser feito. Então, quando contratamos pessoas que não têm experiência, a habilidade que elas devem ter é a de ir buscar e serem ágeis no sentido de acomodar aquilo que é o problema actual naquele que já está feito, sem descurar a legislação que está sempre a ser actualizada na dinâmica do mundo global.

Quanto a descobrir soluções, claramente que no primeiro ano o advogado quando recebe um cliente com um problema, ainda não sabe onde procurar a solução. Mas volvidos cinco anos, o mesmo advogado, quando surge um problema de um cliente, ele já conhece a natureza do problema e sabe onde procurar a solução. Portanto, é uma questão de tempo para aprender e quem tiver vontade de aprender, efectivamente aprende.

Como motivação para os trabalhadores do meu escritório, eu faço algo essencial que é: apesar de uma semana ter 5 dias úteis, no meu escritório trabalhamos apenas 4 dias. Na verdade, aquele único dia livre serve para dar a oportunidade ao trabalhador de fazer ou de tratar assuntos do seu interesse ou que estejam pendentes, como algum documento ou se calhar ir buscar o filho à escola,

ou até levar flores para a pessoa amada. E nota-se que quando voltam têm uma motivação maior, pois têm a ideia de que aquele lugar não é apenas um lugar para ganhar dinheiro e sim um lugar de família e é essa a ideia que eu quero transmitir e não a de um escritório que seja apenas corporativo, com serviços de qualidade. É um paradigma diferente do que se vê em outros escritórios e isso é interessante porque se nota o retorno.

E em relação aos almoços que ofereço aos meus trabalhadores, o que me motivou a fornecê-los é porque sou incapaz de comer onde alguém não está a comer e os meus colegas não são a excepção à regra, é de base, da minha criação, e para mim é critério bastante.



VALQUÍRIA MANGULE SENETE,
empresária no ramo da Consultoria e
Corretagem de Seguros, co-fundadora e
sócia da Impacto Corretores de Seguros

Em termos de motivação, acredito ser importante ter competência naquilo que fazemos. Ou seja, primeiro temos de saber fazer para que possamos transmitir e garantir o serviço aos

nossos clientes ou potenciais clientes.

Tem sido um desafio mostrar à primeira ou garantir aos nossos clientes que somos competentes, pois a Impacto ainda é jovem no mercado. Por esse motivo, buscamos ser excelentes em todos os momentos em que executamos o nosso trabalho e principalmente quando os clientes precisam do resultado positivo.

Em Corretagem de Seguros, geralmente é na situação de sinistros que o cliente quer saber se, de facto, o seu problema será resolvido, e é exactamente aí onde devemos mostrar com acções concretas aquilo que prometemos no acto da subscrição da sua apólice, e isto constitui um desafio na nossa área.

Constantemente, temos que nos dotar de competências técnicas e outras, porque como consultores consideramo-nos representantes dos nossos clientes perante as demais seguradoras. Portanto, temos de trazer soluções eficazes.

Ainda sobre as competências, quanto aos trabalhadores é também importante dar formações internas periódicas, porque não é funcional que seja apenas a Direcção da empresa a saber fazer o trabalho. Assim, como nos dotamos e aprendemos sempre, acreditamos que o conhecimento deve ser transmitido a toda a equipa — considero esta como uma vantagem da Impacto Corretores de Seguros. Apesar de existirem alguns convites de Seguradoras para formações, às quais muito agradecemos e temos aderido, não ficamos à espera destas para melhorar a performance dos nossos trabalhadores e daí melhorarmos a nossa prestação.

Quanto ao mercado, infelizmente Moçambique ainda tem uma baixa cultura de Seguros e isso constitui um problema. Neste momento, a taxa de conhecimento de Seguros no País ronda os 2% e 3%, portanto, é muito baixa. Ainda não temos a cultura de Seguros, pois não se lecciona esta matéria nas nossas escolas, a não ser nos níveis mais avançados, e de forma ainda tímida.



FELÍCIA NHAMA,
especialista em responsabilidade
social e comunicação corporativa

Por esse motivo, acreditamos que este sector precisa evoluir porque o Seguro faz parte do nosso dia a dia.

Então, a nossa tarefa acaba sendo dupla, isto é, não só de Consultoria e Corretagem, como também a capacitar sobre a essência dos Seguros.

Em relação à assistência na resolução dos sinistros, a vantagem que os nossos clientes têm é que, por possuímos experiência relevante e contratos de mediação firmados com as várias Seguradoras a actuar no mercado, detemos algum conhecimento sobre o desempenho das mesmas; ou seja, já sabemos quem de facto paga e quem não paga sinistros, ou quem cria mais burocracia desnecessária. Pois, acima de tudo, é a nossa função ler e conhecer as Condições Gerais e Particulares das Seguradoras, para que possamos melhor argumentar quando um sinistro deve ser resolvido, ajudando os nossos clientes, dentro dos princípios contratuais das apólices por estes subscritas.

Penso que o empresariado deve sempre encontrar um diferencial, estamos num mercado muito competitivo em que o diferencial faz toda a diferença. As empresas devem estar constantemente a agregar valor às suas marcas e não só preocuparem-se com o produto ou serviço que está a ser vendido, pois estamos num mercado bastante competitivo.

Falando deste tema precisamente, vou recorrer à componente da Responsabilidade Social Corporativa que é a minha área de especialidade, buscando uma das afirmações de Philip Kotler sobre este tema, que segundo ele, os consumidores estão muito mais exigentes actualmente e, portanto, entre uma empresa que aplica e desenvolve acções de responsabilidade social ou se posiciona de forma socialmente responsável e outra empresa que não tem este posicionamento, o consumidor vai certamente preferir esta



primeira empresa que tem um posicionamento responsável na sociedade.

Portanto, é para estas ferramentas que as empresas devem começar a olhar e ter mais atenção quando se fala de competitividade e não só olhar para a concorrência em termos de preço e produto. Podemos ter todos o mesmo preço, o mesmo produto e com a mesma qualidade. A questão deve ser: de que forma é que eu me vou mostrar competitivo perante este concorrente, agregando este diferencial importante que são as ferramentas que vão para além de vender ou promover um produto ou serviço, mas olhando também para a ética da empresa, a transparência nos negócios, o foco nos colaboradores que são o activo mais valioso e o relacionamento da empresa com os demais *stakeholders*. Portanto, como é que as empresas desenvolvem o relacionamento com os seus colaboradores dentro da organização? Até porque a responsabilidade social deve começar internamente, dentro da empresa e das organizações, isto é, de dentro para fora. Não podemos descurar o facto de a Responsabilidade Social Corporativa ser um conceito novo para Moçambique e ainda em evolução, mas também é importante reconhecer o papel de algumas empresas que têm dado o seu contributo nesta matéria.

Outra componente está relacionada à estrutura da Responsabilidade Social das empresas. Nem todas as empresas têm uma política interna, nem todas as empresas desenham estratégias eficazes de Responsabilidade Social Corporativa para encontrarem e/ou conseguir medir primeiro as suas acções e desta forma a poderem encontrar os resultados e a olhar para aquilo que é a evolução e transformação que as suas acções geram na sociedade onde elas estão inseridas.

Daí também que seja importante uma participação do Estado porque eu acredito que a primeira ou a maior responsabilidade social é do Estado, afinal é a estrutura legal mais alta de qualquer sociedade. Depois vêm os outros actores na mesma sociedade e é preciso estimular uma responsabilidade social individual e depois seguimos para um ambiente corporativo, onde as empresas também dão o seu contributo para colaborar e unir os esforços com o Governo na prossecução destes desafios que a sociedade enfrenta.

Portanto, havendo aqui também um trabalho de sinergia entre o Estado e as empresas, poderíamos desenhar estruturas melhor alinhadas, melhores políticas e trazer melhores resultados para o país. O que tem acontecido é que, muitas vezes, as empresas trabalham de forma esporádica ou *ad hoc*, o que não garante a sustentabilidade das suas acções. São acções pontuais, específicas, de carácter temporário. No entanto, havendo participação e envolvimento do Estado para fazer convergir as acções das empresas com aquilo que são as prioridades do Governo, podemos ter uma melhor actuação e melhores resultados.

Por isso, é também importante que se desenhem políticas públicas para uma melhor orientação das empresas. Se nós pudéssemos em algum momento recorrer a uma visão partilhada, olhando para o Plano Quinquenal do Governo, o Plano Económico Social, e olhar para os sectores mais carentes da sociedade como a Educação e a Saúde e verificarmos de que forma é que cada uma das empresas ou instituições pode apoiar e ajudar a suprir as necessidades mas de forma real, com resultados e transformações, provavelmente teríamos indicadores mais acentuados, a evoluírem de forma positiva, contribuindo para o alcance dos objectivos do governo e do milénio.



LISETE JAMAL,
fundadora da Owani Lda.

Eu acho que qualquer que seja a actividade que nós fizermos, temos que dar o nosso melhor pois o exemplo tem o poder de “arrastar” outras pessoas na mesma direcção. Quando mostramos como as coisas devem ser feitas, fazendo, dando exemplos concretos, é diferente de estar numa posição em que só se esteja a ditar ordens. Mas quando mostramos o nosso empenho, muito facilmente as outras pessoas vão seguir o exemplo.

Se alguém tem um negócio e é uma pessoa dedicada e altamente motivada, vai ser muito pouco provável que os seus colaboradores também não estejam, porque eles pensam: há momentos em que podemos até trabalhar duro, mas a nossa liderança ou a proprietária da empresa também trabalha, a coordenadora também coloca ‘a mão na massa’, e isso eleva a motivação dos trabalhadores.

Portanto, temos o papel de demonstrar com



exemplos concretos, mas também temos o papel de motivar e fazer as pessoas perceberem que elas também têm um campo de evolução e podem crescer dentro da empresa, podem ser desafiados para assumirem novas funções dentro da empresa ou se calhar outras possibilidades fora da empresa, mas sempre com a cultura de que qualquer coisa que fizerem, eles têm de dar o melhor de si, porque isso de facto é o que motiva mais pessoas a fazer igual ou melhor.

Em termos de competitividade, isso é muito bom porque quando estamos empenhados e motivados sempre buscamos pela melhoria contínua e isto tem este efeito. Mesmo se um dia estivermos a passar por dificuldades, mas estamos motivados e temos em mente que temos que dar sempre o nosso melhor e fazer sempre o melhor, certamente vamos ultrapassar as adversidades e crescer. É só uma questão de tempo e de buscar as ferramentas necessárias, procurar mentores, desenvolver habilidades fundamentais para a nossa actividade, mas sem ter que necessariamente ir à uma escola. **!!**



Ecolog Facilities, Lda

Seus bens em boas mãos



SERVIÇOS LEVES

**CONTROLO DE PRAGAS;
JARDINAGEM E PAISAGISMO;
GESTÃO DE RESÍDUOS SÓLIDOS;
SERVIÇOS DE HIGIENE E
LIMPEZA (COMERCIAL E
INDUSTRIAL).**

**SERVIÇOS ELÉCTRICOS;
FORNECIMENTO, INSTALAÇÃO
E MANUTENÇÃO DE AVAC;
RENOVAÇÃO E REABILITAÇÃO;**



SERVIÇOS PESADOS

(+258) 84 720 0017
(+258) 21 082 932

geral@ecologfm.co.mz
www.ecologfm.co.mz

Cidade da Matola
Rua do Hospital 405.

As mulheres têm tanto potencial como os homens

No mês da Mulher, a revista 'Negócios' decidiu conversar com uma empresária moçambicana para perceber os desafios de, sendo mulher, fazer negócios e garantir a sustentabilidade num mundo de negócios cada vez mais competitivo. Esperança António Cau Mangaze é engenheira electrotécnica, é proprietária do complexo 'Folha Verde' e acredita que a mulher não é vulnerável nos negócios. Para Esperança Mangaze a mulher tem tanto potencial como o homem e, com as mesmas oportunidades e recursos, pode ter sucesso em qualquer sector.

Jaime Langa (texto)

Estamos no mês da Mulher, na qualidade de mulher moçambicana empresária e na conjuntura em que os negócios estão inseridos, como é que se sente?

Eu, Esperança Mangaze, sinto-me honrada e orgulhosa de ser uma mulher moçambicana empresária, especialmente neste mês em que se celebra a mulher. Acredito que as mulheres do meu País têm contribuído significativamente para o desenvolvimento de Moçambique em vários sectores de actividade, incluindo nos negócios.

Foi pioneira na industrialização do negócio de eventos sociais, mais concretamente no que diz respeito aos casamentos. Como avalia o seu percurso desde a tenda do Jardim dos Namorados até ao gigantesco salão 'Carllota'?

Quanto ao meu percurso, avalio-o com um sentimento de alegria, orgulho e satisfação. A 'Folha Verde' já vinha fazendo serviços de

decoração e ornamentação de casamentos há bastante tempo em diversos espaços de eventos na cidade e província de Maputo, mas a nossa primeira tenda foi sim no Jardim dos Namorados, local onde nos afirmamos e carimbamos a nossa marca. Gradualmente fomos crescendo e diversificando o nosso labor, expandindo o negócio até ao nosso recinto próprio na Matola, até ao monstruoso salão 'Carllota', que é hoje uma referência no País.

Foi um percurso desafiador, com muitos percalços, mas com muito trabalho, dedicação e perseverança da nossa equipa, conseguimos ultrapassá-los e alcançar a posição que ocupamos hoje.

No espaço 'Folha Verde' tem dois salões, um dos quais se chama Carllota e outro Melina. Quem são estas senhoras e porquê essa homenagem?

As senhoras Carllota e Melina são as minhas mães. Melina Meque Macoa é minha mãe biológica e Carllota Mangaze é a minha sogra, a quem eu tratava carinhosamente por mãe. São mulheres



Esperança Mangaze, proprietária do complexo 'Folha Verde'



fortes e inspiradoras que sempre me apoiaram e encorajaram a seguir os meus sonhos. A homenagem que fizemos através dos nomes dos salões é uma forma minha e do meu marido de agradecer e reconhecer todo o amor e apoio que elas nos deram ao longo da nossa vida.

Fala-se muito da inserção e promoção da mulher nos negócios, por ser considerada vulnerável? Concorda com o termo vulnerável? Acha que a mulher precisa de ajuda de um Governo para prosperar?

Não concordo que a mulher seja considerada vulnerável nos negócios. Acredito que as mulheres têm tanto potencial como os homens e que, com as mesmas oportunidades e recursos, podem ter sucesso em qualquer sector. É importante que as mulheres sejam encorajadas a entrar nos negócios e que sejam dadas as mesmas oportunidades que os homens.

Quanto a precisar de ajuda do Governo para prosperar, acredito que o Governo tem um papel importante a desempenhar na criação de um ambiente propício para os negócios, independentemente do género.

Alguma vez sentiu que o sucesso dos seus negócios estava “dependente” do facto de ser mulher?

Não acredito que o sucesso dos meus negócios esteja dependente do facto de ser mulher. Acredito que o sucesso é resultado do trabalho árduo, dedicação, inovação e competência. No entanto, também reconheço que as mulheres podem enfrentar desafios únicos nos negócios, como os sexismos e a discriminação de género bem como a conjuntura sociocultural, mas acredito que com perseverança e habilidade é possível ultrapassá-los.

Alguma vez o Governo se aproximou e lhe ofereceu um incentivo pelo simples facto de ser mulher?

Nunca recebi incentivos do Governo simplesmente por ser mulher. Embora o Governo possa fornecer incentivos e programas de apoio para a promoção e inserção da mulher nos negócios, acredito que esses programas devem ser destinados a todos os empresários, independentemente do género. O sucesso nos negócios deve ser alcançado por meio da qualidade e do nível do trabalho produzido.

“ Não concordo que a mulher seja considerada vulnerável nos negócios. Acredito que as mulheres têm tanto potencial como os homens e que, com as mesmas oportunidades e recursos, podem ter sucesso em qualquer sector.



Recentemente fez uma cerimónia de homenagem às senhoras Graça Machel e Paulina Chiziane. Como define estas mulheres moçambicanas?

Graça Machel e Paulina Chiziane são mulheres extraordinárias, que têm feito contribuições significativas para a sociedade moçambicana e para o mundo. Graça Machel é uma defensora dos direitos das mulheres e crianças, e tem trabalhado incansavelmente para melhorar as suas condições de vida. Paulina Chiziane é uma escritora talentosa e premiada, cujas obras têm destacado questões sociais importantes, incluindo os direitos das mulheres e a igualdade de género.

O que tem a dizer para inspirar a mulher moçambicana neste mês em que se celebra o dia em memória da Josina Machel?

Para inspirar as mulheres moçambicanas, gostaria de lhes dizer que acreditem em si mesmas e nos seus sonhos, independentemente dos desafios que possam enfrentar. O caminho para o sucesso pode ser difícil, mas com perseverança, dedicação e habilidade, é possível alcançá-lo.

Já ia esquecer do essencial, como vão os seus negócios, desvios, dificuldades e soluções?

Quanto à pergunta sobre como vão os meus negócios, tenho que dizer que tem sido um período desafiador. A pandemia da COVID-19 teve um impacto significativamente negativo na área de eventos e a 'Folha Verde' não foi excepção. Nos últimos dois anos, tivemos que cancelar ou adiar muitos eventos que já tinham sido planeados, o que afectou grandemente o nosso fluxo de receita. No entanto, como empresária, tenho que ser optimista e determinada. Estamos a trabalhar duro para nos adaptarmos a esta nova realidade, encontrando maneiras de continuar a oferecer serviços de qualidade aos nossos clientes, enquanto garantimos a segurança de todos os envolvidos.

Como empresária e mulher, quais são as actividades de responsabilidade social que tem desenvolvido para os colaboradores, comunidades ou para a sociedade no geral?

Em relação à responsabilidade social, sempre tive um compromisso forte com as comunidades e colaboradores. O nosso negócio tem uma grande influência nas comunidades onde

operamos e é importante para nós contribuir de forma positiva. Antes da pandemia, estávamos envolvidos de maneira anual em projectos de criação de oportunidades e recursos para trabalhadores com deficiência física, organização de casamentos colectivos para casais sem meios para organizar os seus próprios eventos, projectos como o Natal solidário e o dia da criança para crianças em condições precárias financeiras e de educação, entre outros projectos na área de promoção da igualdade de género e da educação.

Nos últimos dois anos, tivemos que adaptar a nossa abordagem de responsabilidade social para atender às necessidades urgentes da pandemia, no entanto, assim que a empresa estiver numa posição mais estável e capaz de expandir os seus recursos, a intenção é voltar a abraçar projectos

de responsabilidade social. Estamos confiantes de que a situação irá melhorar em breve e que poderemos retomar esses projectos ainda com mais determinação e comprometimento. **ti**

Que livro está a ler?

Esperança Mangaze aconselha as mulheres a dedicarem-se à leitura pois, para ela a leitura abre a mente e inspira. Ela considera o livro como a sua melhor companhia. Neste momento, está a ler o livro “O alegre canto da Perdiz” da Paulina Chiziane, uma das suas fontes de inspiração.

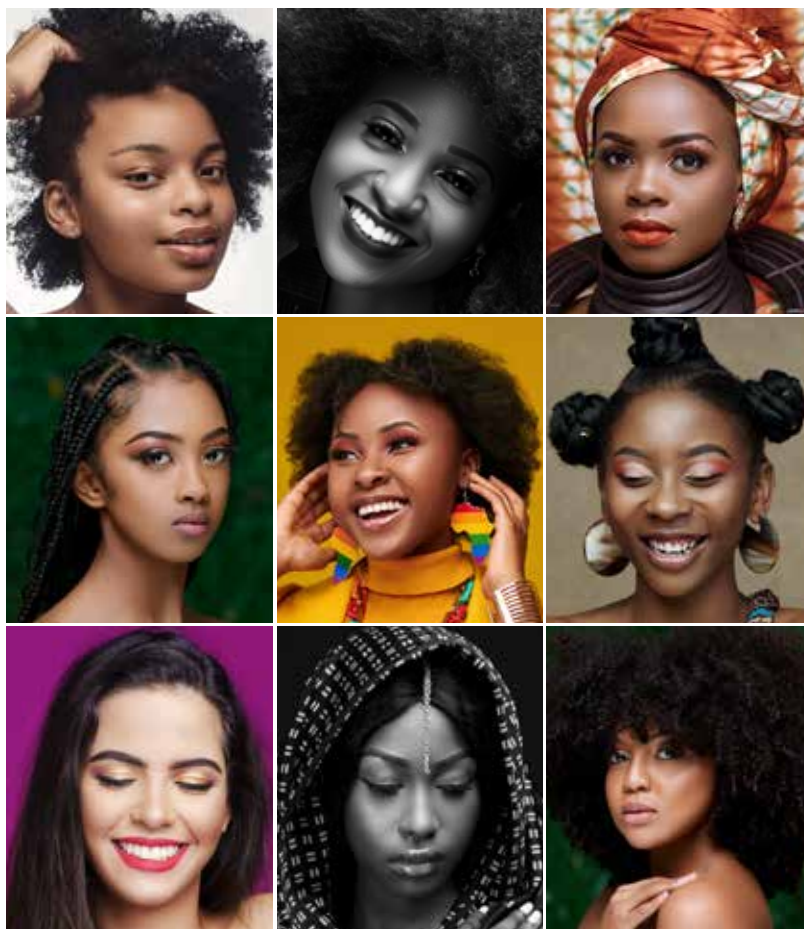
**Publicite com
Qualidade,
Publicite com
Dino Valeta**

Cell: (+258) 84 5030 611 / 82 5030 611

Instagram: @dinovalleta

E-mail: valetaj69@gmail.com

Dino Valeta



O NOVO JAMESON

— FINALIZADO EM —

BARRIS DE CERVEJA ARTESANAL



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



Fem Tech impulsiona os negócios de muitas mulheres

A IdeiaLab é uma empresa que tem como propósito inspirar empreendedores, apoiar o desenvolvimento de startups, acelerar o crescimento das empresas e promover o empreendedorismo e a inovação. Conta com vários projectos, entre os quais o Fem Tech, um programa de empreendedorismo feminino focado no desenvolvimento tanto do negócio como pessoal das empreendedoras, estando na sua 10ª edição. A revista 'Negócios' conversou com a gestora do programa e algumas participantes do Fem Tech para saber mais sobre este projecto que tem vindo a impulsionar o negócio de muitas mulheres.

Arsénia Sithoye (texto)

A gestora de projectos na Ideal Lab, Ilka saí-de conta que o programa Fem Tech teve início em Moçambique em 2010, sendo a Ideal Lab a responsável pela sua implementação, com o apoio da Embaixada do Reino dos Países Baixos e a RPO. Estando na sua decima edição, a fonte diz ter havido vários desenvolvimentos desde a primeira edição até agora.

“Antes o Fem Tech era presencial, foi evoluindo e agora é online, o que é bom porque conseguimos ter acesso a outras partes do país o que antes era mais complicado. Agora todos podem concorrer para o programa, desde que tenham o

mínimo de 25 anos e tenham um negócio a funcionar a pelo menos dois anos”, destacou.

Segundo Ilka Saide, 217 negócios participaram do Fem Tech desde o seu início e ainda estão ativos e um total de 170 mulheres que participaram do programa, o que considera positivo, porque os negócios das mulheres continuam ativos. Para a presente edição, o programa contou com 93 candidaturas, das quais cerca de 25 são provenientes de outras províncias fora de Maputo. A gestora do programa considera este crescimento um bom sinal, uma vez que muitos programas têm se focado em Maputo o que torna difícil que as outras províncias tenham acesso aos mesmos.



Ilka Saide, gestora de projectos

“Saber que houve 25 candidaturas vindas de outras províncias significa que há mais interesse e há mais abertura e confiança por parte destas mulheres em saber que são consideradas no nosso programa. O esforço que estamos a fazer para abranger outras províncias não é em vão pois existem negócios fora de Maputo que estão a crescer e que vale a pena investir”, frisou.

Para apoiar as candidatas o Fem Tech possui um programa de quatro meses que é composto por quatro modelos de capacitação e contempla sessões de workshops coordenadas por facilitadoras especialistas em competências empresariais com experiência de negócio; sessões de Business Clinics lecionadas por experts em áreas como negociação; marketing digital e liderança. Integra, ainda, sessões de esclarecimento com entidades legais como a

Autoridade Tributária, INAE, INSS e BAU, e sessões de roda de conversa onde as Empreendedoras poderão partilhar experiências entre si.

“Estas conversas têm sido as mais impactantes para as candidatas pois algumas não tinham essa proximidade e não sabiam como chegar às entidades para saber um pouco mais sobre os

aspectos legais dos seus empreendimentos”, avançou Ilka Saide.

Relativamente ao acompanhamento após o programa, Ilka referiu que depois do Fem Tech, as empreendedoras passam para a Rede Femmies uma rede de contacto e partilha de experiências, onde encontra todas as outras participantes dos programas anteriores.

“Esta é uma dificuldade que se encontra no mundo do empreendedorismo feminino. As mulheres sentem-se sozinhas e pensam que os desafios que elas têm são únicos e não sabem como superá-los. Na Rede Femmies encontram um sistema de apoio e suporte para criar parcerias, superar os desafios e desenvolver os seus negócios. E nós também fazemos vários eventos para manter essa conexão e promover o desenvolvimento”, referiu.

PERDI O MEDO E GANHEI CONFIANÇA PARA SEGUIR ADIANTE

Jaqueline Custódio fundadora da Laranja, uma empresa que tem como foco espalhar o riso através do yoga de riso, também conhecido como Terapia do Riso.

Segundo conta Jaqueline Custódio, Laranja



Jaqueline Custódio, fundadora da Laranja



começou em Portugal junto com sua cofundadora, Judite Resende, e trabalhou com várias organizações, instituições, empresas, com crianças, escolas e idosos. Entretanto, por razões pessoais, teve que vir a Moçambique e quando sentiu que tinha mais espaço, tempo e disponibilidade aliados ao seu espírito empreendedor, resgatou a Laranja aqui no país.

“Portanto consegui trazer aquele que é o meu talento, meu sonho, aquilo que me faz feliz, espalhando felicidade aos outros que é o yoga do riso”, congratula-se.

Para a empresária, entrar no Fem Tech foi particular e maravilhoso pois encontrou lá um combustível e uma energia de mulheres maravilhosas, empoderadas para fazer acontecer e todas juntas nas suas dúvidas e desafios, em busca de uma solução comum que era poderem ajudar umas as outras.

“Então desde que faço parte da rede da fam-tech tenho aprendido cada vez mais com elas,

e também tenho acesso a elas para qualquer caso, estamos sempre a partilhar o que a outra faz. Portanto, é uma rede de apoio no verdadeiro sentido”, afiançou.

Com a Fem Tech, conta Jaqueline que deixou de ter certas inseguranças e certos medos, ganhando uma grande confiança para seguir adiante, o que a motivou a convidar, Sandro Lobo, um embaixador internacional do Riso e formador de formadores e terapeutas do riso, um mestre que veio apoiá-la a alavancar a Laranja para outros níveis.

“Daí, a Laranja passou a formar líderes do riso, conseguindo ter muitos tentáculos”, afirmou Jaqueline, que se compara a um polvo, uma vez ter vários tentáculos do Riso espalhados. Jaqueline considera o Fem Tech um programa de alto valor, pois pôde trabalhar com outras mulheres e encontrar pessoas com energias positivas, que agregam valor umas às outras.

ADQUIRI AS FERRAMENTAS DE GESTÃO QUE PRECISAVA PARA ME ORGANIZAR

Nilza Macie Braga é fundadora, consultora Sênior e diretora geral da Usalama Consultores, uma empresa de consultoria e treinamento em saúde e segurança no trabalho, fornecendo igualmente materiais de proteção coletiva e individual na área de saúde e segurança no trabalho.

A Usalama actua no mercado há três anos, e surge no âmbito da necessidade das empresas criarem sistemas de contingência e de procedimentos para gestão da covid-19 com o fornecimento de equipamentos de proteção individual e coletivo bem como planos de contingência sobre como gerir os trabalhadores dentro do local do trabalho.

“Nesse âmbito a nossa empresa foi crescendo e contamos hoje com cerca de 15 Trabalhadores dos quais uns é Maputo, outros em Vilanculos, onde baseamos a loja de venda de equipamentos de proteção individual, porque percebemos a necessidade do mercado de Vilanculos pois não existia lá uma loja de gênero”, explicou.

Nilza conta que a Usalama quando uma amiga conseguiu identificar o seu potencial empreendedor e a incentivou a iniciar este negócio, por conta da experiência que ela já tinha na área.

Ao registrar a sua empresa a jovem apercebe-se da mina de ouro que tinha, que era uma grande rede de contatos adquirida no período em que trabalhou na área de saúde e segurança no trabalho. “Trabalhei nessa área por cerca de 15 anos, portanto foi só pegar nesses contactos e perguntar quem é que precisava de alguma assessoria ou consultoria na criação de procedimentos, avaliações de risco e investigações de acidentes dentro dessa área de saúde e segurança é meu trabalho”, explicou.

Ainda no decorrer do processo de estabilização da Usalama, surgiu a pandemia da covid 19 e com isso notou-se a importância de haver dentro das empresas subcontratadas pelas multinacionais e não só, um plano de contingência. “Assim, comecei com uma única empresa para a qual prestava serviços em regime de avença, mesmo para garantir que todo final do mês eu pudesse ter um salário, e mais tarde fui identificando várias outras empresas que também



Nilza Macie Braga é fundadora da Usalama Consultores

tinham a mesma necessidade”.

O negócio foi crescendo a empresa foi ganhando mais visualização no mercado, e através do Website e das páginas nas redes sociais fizeram-se conhecer no mercado, bem como através do feedback dos clientes.

“Desde o primeiro ano nós nunca paramos de investir, nunca paramos de crescer, e nunca paramos de tornar a Usalama uma empresa cada vez mais visualizada e é isso que nos tem trazido mais clientes”, frisou.

Nilza refere que entrou para o Fem Tech numa fase em que o negócio da Usalama já estava a crescer e precisava de ganhar ferramentas para poder manter o crescimento da empresa e tornar o negócio mais robusto. “Precisava de ganhar algumas ferramentas principalmente de gestão financeira que é algo muito difícil para nós empreendedores. É fácil dizer que vou começar a fazer um negócio, mas como depois gerir este rendimento que vem do negócio?”, questionou.

As ferramentas no Fem Tech foram de grande utilidade para a jovem empresária, de tal modo

ESPECIAL MULHER

aqui ainda a decorrer o programa pode investir e abrir um restaurante, que era um sonho adormecido. “Eu abri um restaurante e a Fem Tech deu-me todas as ferramentas de gestão que eu precisava para tentar organizar a mim e a minha equipe, sem medo. Na verdade, perdi todo o medo que tinha de investir cada vez mais em mim e arriscar e consigo passar este legado aos meus trabalhadores e a todos os que estão à minha volta de que é preciso acordar, ir atrás, é preciso acreditar nos seus sonhos”, avançou.

Para Nilza Braga, a sensação das participantes após concluir o programa Fam Tech foi: o meu negócio já não é pequeno, o meu negócio é grande e robusto, tem pernas para poder andar e tem como se posicionar no mercado.

Ademais, algumas participantes ainda não tinham os seus negócios registrados, não canalizavam os seus impostos, achavam que estavam perdidas e não vislumbravam outra saída senão, encerrar o negócio. Entretanto, saíram de lá com as esperanças renovadas porque tiveram lá várias sessões, que elucidaram sobre este e outros assuntos.

“Portanto, uma das maiores vantagens de participar no Fem Tech foi saber que não estava perdida pois há quem estava igual a mim, ou, ainda melhor ou um pouco atrás e depois conseguimos nos ajudar puxando uma a outra e continuarmos”, concluiu.

O FEM TECH AJUDOU-ME A IMPULSIONAR AINDA MAIS O MEU NEGÓCIO

Sheila Manjate é maquiadora profissional há quatro anos e proprietária da Perfect Hands Spa, uma empresa voltada a serviços de spa para noivas em particular.

A empresa surge pelo fato da maquiadora ter observado que várias noivas sempre sentiram uma tensão muito grande em relação a esse dia, tendo concluído que faltava alguma coisa na maioria das mulheres enquanto noivas, não somente no que concerne ao glamour da maquiagem e do Penteado, mas algo mais profundo e interno.

“As Noivas sempre ficam muito tensas e acabam passando a mim e a minha equipe de trabalho aquela tensão e muitas vezes o trabalho não



Sheila Manjate, proprietária da Perfect Hands Spa

corria muito bem por conta do stress. Então eu senti a necessidade de criar serviços que fossem voltados ao bem-estar daquela noiva, não só exteriormente, mas também interiormente e daí surge a Perfect hands Spa que já vem com serviços para que a noiva possa ter um momento de interiorização de relaxamento e já no dia seguinte elas sentem um pouquinho mais livres menos tensas e o trabalho corre bem, tanto para a equipe que vai atender quanto para ela”, explicou.

Segundo Sheila, antes de entrar para o programa Fem Tech já tinha a pretensão de participar de um programa do gênero, que a ajudasse a desenvolver tanto pessoalmente como profissionalmente, e que pudesse aprender a gerir pois “muitas vezes a gente começa a fazer um negócio, mas não tem a mínima noção do que é um negócio e fazemos uma gestão que eu chamo de gestão doméstica porque não temos as ferramentas necessárias. E elas existem, mas não sabemos como usá-las”.

Quando teve conhecimento do programa Fem Tech, Sheila não pensou duas vezes em se

inscrever, o que acabou superando as suas expectativas pois contava com um programa que passasse somente as ferramentas para a melhorar a gestão do seu negócio. “Entretanto, no Fem Tech aprendemos um pouquinho mais, tem lá também uma formação pessoal de autoconhecimento e não só”, afirmou a maquiadora.

Acrescentou ainda que sendo um programa só de mulheres acabaram se identificando com os desafios e dificuldades umas das outras sendo que nem imaginamos que as outras também tinham esse tipo de dificuldade.

Conta Sheila que antes de se inscrever no Fem Tech pretendia desistir do negócio, por conta das dificuldades que começaram a surgir com o crescimento do negócio, devido a ausência de ferramentas de gestão.

“O crescimento do negócio começou a trazer muitas dificuldades, eu não estava sabendo

como gerir. Mas o aprendizado adquirido no Fem Tech veio anular essa ideia de desistir.

O Fem Tech ajudou-me a impulsionar ainda mais o negócio, a fortalecer-me e a tirar o medo.

Sheila está ciente de que todo o negócio ou empreendimento passa por momentos adversos criados pela inflação, crises, receio, a insegurança e em algum momento surge a questão: Será que consigo? Será que vale a pena continuar?

“Entretanto, no programa eu pude tirar todos esses receios, consolidar aquela que foi sempre a minha decisão que é de fazer o meu negócio crescer”, destacou.

Hoje em dia, a jovem empresária carrega uma visão completamente diferente sobre a gestão de um negócio e aprendeu a usar as ferramentas digitais, o Facebook, WhatsApp o Instagram para o benefício da sua empresa. **11**

Giving Shapes to ideas

RIMPEX, LDA



KONICA MINOLTA
DISTRIBUIDOR OFICIAL

MFP - Copy, Print & Scan
Venda, Aluguer & Assistência técnica



*Digitise today for your
business of tomorrow*

Contactos:

Sede-Maputo
Av.. Olof Palme n° 112
(+258) 21 30 68 25
(+258) 82 33 42 600
geral@rimpex.co.za
www.rimpex.co.za

Há que despir-se da vergonha e encarar a realidade

Ana Cossa, mais conhecida por Mboa Kunene, é uma mulher de 29 anos de idade, mãe e esposa. Funcionária bancária há cerca de oito anos, Ana sentiu a necessidade de aumentar a renda familiar e identificou na venda do carvão uma oportunidade para tal. Conheça a história desta mulher que leva a vida entre os corredores de uma instituição bancária de salto alto e num estaleiro de carvão, de botas e luvas.

Arsénia Sithoye (entrevista)

Ana Cossa opera em duas grandes actividades distintas. É funcionária bancária e vendedora de carvão. Fale-nos do seu percurso profissional e do seu lado empreendedor.

Tenho 29 anos, sou mãe de duas meninas, sou funcionária bancária e também tenho o meu lado empreendedor muito activo.

Comecei a minha carreira profissional como funcionária bancária e acabei descobrindo o meu lado empreendedor. Venho de uma família de comerciantes, a minha mãe é vendedora desde que me conheço como pessoa, portanto, já tenho uma veia empreendedora dentro de mim.

Eu já tinha um emprego, mas o rendimento não era suficiente para suprir as necessidades da minha família, então, entrei também nesta área de empreendedorismo mesmo porque precisava de mais dinheiro. Comecei a fazer negócio por necessidade para ter uma fonte de renda alternativa.

Há quem olhe para os funcionários bancários como pessoas que têm muito dinheiro, mas não é bem assim. As nossas despesas às vezes são

aquele daquilo que a gente afeite. Então foi mesmo por necessidade. Por outro lado, o negócio é algo de família, já está no sangue. Além disso, gosto sempre de fazer qualquer coisa, não me sinto completa em apenas colocar um salto alto e ir para o banco trabalhar, há coisas que gosto de fazer para me sentir um pouco mais útil.

Porquê o carvão?

Escolhi vender carvão por dois motivos. Primeiro, porque a minha mãe vende carvão em sacos convencionais e isso já me facilita o trabalho. Costuma-se dizer que devemos começar com o que temos e eu vi a oportunidade com a minha mãe. Segundo, porque, como já havia dito, havia a necessidade de ter uma renda extra.

Comecei a pesquisar a procura de uma forma de revolucionar a venda do carvão, de como é que eu poderia fazer para vender de forma diferente, pois, geralmente os estaleiros de carvão encontram-se mais nos bairros periféricos e raramente nas cidades. Não porque as pessoas das cidades não têm necessidade do uso do carvão, mas porque não tem tido esta facilidade de encontrá-lo próximo. Então eu achei esta forma inovadora de vender este produto de primeira



Ana Cossa, bancária e empreendedora

necessidade e comecei a apostar.

Portanto eu já tinha o carvão, já tinha ideia e pensei em como fazer chegar o carvão a estas pessoas nas cidades. Mas por conta do meu trabalho no banco, não tenho tempo de abrir uma banca e ficar ali sentada a vender, e pensei: vou levar o carvão no meu carro que por sinal é pequeno e o saco convencional de carvão é de 100 kg.

Comecei então a empacotar o carvão em sacos de 25 e 50 kg, quantidades que cabem no meu carro e a caminho do trabalho vou fazer o delivery do carvão nos domicílios dos clientes. Então foi assim, unir o útil ao agradável, e por sinal muito agradável porque adoro fazer esse trabalho.

Como têm sido os lucros com este tipo de venda?

A tática que uso não é a de ganhar de uma só vez, mais de ganhar um pouco muitas vezes. Eu divido o saco convencional de 100 kg em dois sacos de 50 kg e sai o mesmo lucro de quem vende o saco inteiro. Se calhar eu até tenho um

pouco de desvantagem porque levo o carvão até a casa do cliente. Ainda que coloque mais 100 mt meticais correspondentes ao delivery, sabemos muito bem que o custo combustível não compensa, portanto, o lucro é pouco mas juntando pouco a pouco sai alguma coisa e já dá para ser uma outra fonte de renda.

Sendo que vende por encomenda, quem são os seus clientes e como faz para angariá-los?

Relativamente aos clientes dizer que estou a criar uma família muito mais alargada agora porque são pessoas que eu não conhecia. É verdade que tenho alguma popularidade nas redes sociais e foi o que impulsionou e deu-me mais força, pois eu pensei: sou um pouco conhecida nas redes sociais e por que não usar isto em meu benefício. Portanto tenho publicitado o carvão nas redes sociais.

É algo que eu nunca tinha visto porque geralmente nas redes sociais divulgam vendas de roupas, cosméticos e não algo como carvão. Comecei a publicar e pessoas que eu nem imaginava que me conhecessem hoje em dia já estão

COMÉRCIO

a comprar comigo. Alguns clientes vão recomendando a outras pessoas e assim vou criando uma lista de clientes muito grande.

Como tem feito para conciliar os papéis de esposa, mãe, funcionária e empreendedora.

Tem sido um pouco complicado, mas não impossível, e para além do negócio da venda do carvão, faço arranjos florais, pequenos almoços, itens personalizados para presentear em ocasiões especiais, ultimamente nós mulheres temos nos metido em vários desafios.

Chega um tempo em que tem que ativar o modo mãe, em outro momento o modo executiva e em outro o modo empreendedora, só temos que saber separar os momentos. É muito duro, tem dias em me vejo a ter que levantar ainda com vontade de descansar.

Faço alguns trabalhos como os arranjos ornamentais quando volto do trabalho e não tenho ninguém com quem possa contar para além do meu esposo pois ele tem trabalhado comigo há tempo inteiro. É necessário dividir os momentos para a máquina poder andar.

É funcionária, empreendedora e corre atrás dos seus sonhos. que conselho deixa para as mulheres?

Muitas mulheres buscam um emprego e não um trabalho, e isso depende dos ideais de cada um. Há quem nasce e cresce a pensar que o bom é ter um emprego convencional ter um salário no final do mês, mas eu tenho dito que nós temos uma infinidade de oportunidades de negócios que simplesmente não exploramos, porque temos vergonha ou porque achamos que não temos o capital ideal. Colocamos muitas barreiras na cabeça que nos privam de potencializar muita coisa.

Da mesma forma que eu Ana comecei hoje a vender o carvão, há quem pode por exemplo pegar no tomate e fazer o delivery. Há tanta coisa que se pode fazer e as pessoas só têm que se despir de vergonha e do que os outros vão pensar, e dar a cara porque no final de dia precisa de pagar as contas, e as oportunidades estão aí para todos. 📢



“ nós temos uma infinidade de oportunidades de negócios que simplesmente não exploramos, porque temos vergonha ou porque achamos que não temos o capital ideal. Colocamos muitas barreiras na cabeça que nos privam de potencializar muita coisa.



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 —

É possível **atingir** **grandes resultados** de maneira simples

Sílvia Ferreira é empreendedora, fundadora e CEO da Cosini, empresa constituída em 2016 e focada no ramo da construção civil, soluções imobiliárias e industriais. Com vista a melhorar as condições de habitação, a Cosini criou o Bloco Baraçarana, que se espera vir a promover um maior acesso à habitação, principalmente junto da camada jovem.

Arsénia Sithoye (texto)

Sílvia Ferreira é uma empreendedora de 33 anos, formada em economia. Trabalhou cerca de 10 anos numa empresa multinacional em Moçambique e o seu último cargo foi na gestão da cadeia de fornecimento. Fez um MBA na Bélgica e, actualmente, trabalha na área da construção.

“Não sou necessariamente formada em engenharia, mas leio muito sobre o assunto porque sei que preciso me preparar e porque é a área em que actuo. Lido todos os dias com pessoas que entendem da área como engenheiros e arquitectos e acredito que rodeada de pessoas certas e com conhecimento técnico, podemos fazer alguma diferença na área da construção civil”.

Apesar de ter fundado a Cosini há cerca de sete anos, Sílvia Ferreira começou a dedicar-se mais a fundo à área de construção civil, há um ano, quando decidiu largar o seu trabalho anterior para abraçar a carreira de empreendedora a tempo inteiro.

A Jovem apresenta a Cosini como uma empresa de soluções de construção e soluções imobiliárias e industriais comprometida em trazer soluções inovadoras para o mercado de construção em Moçambique, principalmente pelo facto da

maior parte da população ser jovem, num país em que o problema da habitação constitui um grande desafio.

“Temos uma camada jovem muito numerosa que dificilmente consegue ter acesso a boas condições de habitação. Temos um elevado número de pessoas sem habitação própria, tendo que recorrer ao aluguer, outras procuram terrenos para fazer obras e o nosso principal objectivo é prestar serviços, no sentido de que possa melhorar cada vez mais as condições de habitação do pessoal jovem e de toda a população em geral, trazendo soluções de inovadoras”, argumentou.

COMPOSIÇÃO DO BLOCO

Uma das formas encontradas por esta jovem para minimizar o problema de habitação no país, foi criar o bloco Baraçarana, que vem do termo ‘Abraçar’ devido à forma como são posicionados no processo de construção, e que lembra um abraço.

Segundo explica Sílvia Ferreira, o bloco é constituído por cerca de 90% de uma área própria específica e testada e 10% de cimento, e apresenta como vantagem a redução no custo do fabrico devido às quantidades de material que possui. Outra vantagem é o tipo de construção,



Sílvia Ferreira, fundadora da Cosini

isto porque não usa muito cimento nas ligas entre os blocos e nos pilares, reduzindo desta forma o tempo de construção.

“Funciona como se montássemos um *puzzle* ou quebra-cabeças. Nós não colocamos necessariamente uma massa nas ligas entre os blocos, simplesmente montamos um por cima do outro porque eles se abraçam e criam um sistema que reforça a própria estrutura através dos próprios blocos. A nossa ideia é que este projecto possa, de alguma maneira, promover o acesso à habitação a mais pessoas. Eu acho que é possível atingir grandes resultados de uma maneira simples”, explicou.

Baraçarana é considerado um bloco consistente tendo sido tecnicamente aprovado por instituições de Engenharia, apresentando normalmente 5 MPa ou mais de resistência, sendo que o valor de resistência mínima para o bloco estrutural é de 4,5 MPa.

“Estamos a preparar uma série de testes para informar melhor o mercado nacional, mas o nosso bloco oferece uma resistência acima de um bloco convencional. Baraçarana é um bloco maciço, bastante resistente, comprovado tecnicamente e já muito usado em vários países africanos”, frisou.

PROCESSO DE FABRICO

O fabrico do bloco Baraçarana é feito numa máquina, sendo que a receita varia de região para região, uma vez que a fábrica é móvel. O processo passa por identificar no local de fabrico um ponto próximo de areia disponível, com características específicas, devendo ser uma areia não tão solta, meio argilosa e que não seja completamente barro.

“A areia é misturada com o cimento e a água e passa por um sistema de compressão depois de muito bem misturado. Posteriormente, é testada a sua resistência e, finalmente, passa por um momento de cura ou seca que varia entre 5 a 7 dias, após o qual pode ser usado”, explicou.

Um dos aspectos que torna este projecto interessante é o facto da fábrica de blocos poder mover-se para o local onde o cliente tem uma necessidade específica, reduzindo deste modo custos relativos ao transporte dos blocos, uma vez que a máquina que faz o processamento é atrelada às viaturas da empresa, podendo se deslocar.

“Imaginemos um cliente que tenha obras em Marracuene, Manhica ou em outro lugar, nós avaliámos a dimensão do espaço, o número do bloco de blocos necessários, o custo do transporte e



identificamos um ponto próximo que tenha uma área indicada para a construção, produzimos os blocos no local e — entre 5 a 7 dias — conseguimos ter o primeiro lote e podemos construir uma casa em aproximadamente 45 dias”, afirmou Sílvia Ferreira.

A empresária explica ainda que comparativamente a uma construção convencional, o que seria o consumo de 100 sacos de cimento é reduzido para cerca de 10 sacos, uma vez que o bloco leva mais areia do que cimento.

PROCESSO DE CONSTRUÇÃO

Segundo Sílvia Ferreira, no processo de construção com o bloco Baraçarana não há necessidade do uso de cimento nas ligas entre os blocos, e os pilares só são colocados quando há uma continuidade para o piso seguinte. Referiu ainda que se pode construir uma casa sem recurso a pilares, tratando-se de uma habitação unifamiliar ou de um único piso, podendo ser colocados como meros acessórios.

“Comparativamente a uma construção convencional, estamos a falar de uma diferença de 30% dos custos, usando este tipo de bloco. Portanto, para cada 100 mil meticais que se gastaria numa construção convencional, o cliente pagaria apenas 70 mil, tratando-se de custos directos, mas se estivermos a falar de custos indirectos, há muito mais benefícios”, destacou.

Um dos benefícios apontados pela empreendedora, tem a ver com o elevado isolamento térmico que este tipo de construções oferece. “Estamos num país tropical, temos temperaturas altas e o bloco convencional por ser oco em algumas partes faz com que a temperatura externa passe para o interior e vice-versa e gasta-se mais com o ar condicionado para manter o ambiente fresco”.

No que concerne à estrutura da casa, a fonte explica que a técnica usada entre o reforço da estrutura não vai diretamente ser lançada nos pilares, como normalmente acontece numa construção convencional. “A própria forma como os blocos são colocados ou assentados requer uma técnica adicional e essa é uma das razões pelas quais não estamos, neste momento, a vender o bloco como tal, mas vendemos a construção. Portanto, o cliente vem com uma ideia ou um projecto e nós vamos e construímos, trazendo uma redução do custo e do tempo de execução da própria obra”.

Quanto à fase do acabamento da construção, Sílvia afirma que o reboco é opcional uma vez que o bloco já possui uma aparência agradável, para além de fornecer um isolamento que impede a absorção de água, evitando infiltrações em caso de chuvas.

Sílvia Ferreira vê nos blocos Baraçarana uma possível solução para a redução dos níveis de destruição de casas e outras infraestruturas em caso de ocorrência de desastres naturais como ciclones, terremotos e cheias devido à sua estrutura maciça e compacta que oferece maior resistência às construções.

“Há cada vez mais necessidade de se adoptar um tipo de construção adequada a estas mudanças climáticas e este bloco oferece uma resistência comparativamente superior ao de um bloco convencional, portanto temos também aí uma vantagem adicional acima do custo”. ■



PEUGEOT

Landtrek

VERSÃO AUTOMÁTICA



VERSÃO AUTOMÁTICA
JÁ DISPONÍVEL NA CAETANO

Marque já o seu test-drive!



Caetano

Avenida de Angola, n°. 1818, Maputo
843 141 882 | 841 320 488 | peugeot-mz.com

Multichoice reforça liderança empoderando mulheres

De 11 directores na Comissão Executiva da Multichoice Moçambique, 6 são mulheres. Uma prova inequívoca da aposta da empresa nas capacidades técnicas e académicas bem como na desenvoltura profissional de um corpo de directoras que não deixa os seus créditos por mãos alheias. Conheça a história fascinante das 6 jóias que dirigem a Multichoice.

O MARCO FEMININO

Agnelo Laice, director geral da MultiChoice Moçambique, no âmbito da comemoração do 'Dia da Mulher Moçambicana', garantiu que a empresa se encontra comprometida com a missão de empoderar as mulheres e defender a igualdade de género.

“Na nossa Comissão Executiva prevalece uma divisão de género quase igualitária e inclusiva. A MultiChoice Moçambique tem sido extremamente progressista nesta matéria”, afirma. E de facto, o corpo directivo é um bom exemplo desse empoderamento, uma vez que de 11 directores no total, 6 são mulheres — facto que revela um marco feminino.

“Várias das nossas equipas, direcções e departamentos são lideradas por mulheres brilhantes e trabalhadoras de diferentes raças, faixas etárias e religiões. No fundo, o nosso equilíbrio de género reflecte a composição em termos de género da nossa sociedade, sendo por isso um factor enriquecedor da nossa cultura organizacional”, acrescenta Agnelo Laice.

No ano passado, a MultiChoice Moçambique foi seleccionada como uma das melhores organizações empregadoras, por uma revista especializada local. Este é um testemunho irrefutável da

competitividade do nosso *employee value proposition*. “O nosso sucesso colectivo e o meu trabalho nesta organização é sobremaneira facilitado e explicado pela qualidade das pessoas que compõem a nossa equipa jovem, mas sedenta de desafios e altamente comprometida com a nossa causa e objectivo de melhor servir os nossos clientes”.

Ao longo do mês de Abril, em que se enaltece a 'Mulher Moçambicana', o director geral é da opinião de que é importante enaltecer o orgulho que a equipa nutre pelas “colegas que permanecem a espinha dorsal do sucesso e que servem de inspiração na empresa” pelo facto de ocuparem cargos de direcção.

AS 6 JÓIAS NA COROA DA MULTICHoice

Jónia Ismael Chilusse Presado é directora de Marketing, Comunicação e Relações Públicas

Com mais de 23 anos de carreira, Jónia Presado é responsável pela gestão das marcas DStv e GOtv, assumindo um papel fundamental no posicionamento e crescimento do negócio. Para além de exímia profissional de Marketing, Jónia Presado é também palestrante motivacional, filantropa e empreendedora, tendo emprestado o seu saber em várias organizações do sector bancário e das



Jónia Ismael Chilusse Presado

comunicações nas áreas de Marketing, Comunicação Corporativa, Relações Públicas, Assuntos Corporativos, Retenção de Clientes, Experiência do Cliente, Estratégia e Liderança.

A nível pessoal, Jónia Presado é esposa, mãe e muito amiga dos seus amigos. Apreciadora de artes e culturas, gosta de ler e meditar.

Apaixonada pela humanidade, altruísta e praticante de filantropia desde tenra idade, Jónia Presado acredita no amor ao próximo e que *“a essência do ser humano está no se importar com o que realmente importa”*.

Alzira Manejo, directora de Recursos Humanos

Alzira Manejo é uma profissional de recursos humanos com mais de 14 anos de experiência. É licenciada em Direito e Mestre em Gestão Estratégica de Recursos Humanos. Natural da província de Manica, teve a sua infância e adolescência na cidade de Chimoio, aonde concluiu o ensino secundário, e de seguida mudou-se para a cidade de Nampula, aonde iniciou a sua formação universitária e carreira profissional. De Nampula, rumou para a Itália, aonde permaneceu por 2 anos e descobriu a sua paixão pelo desenvolvimento humano.

Alzira, para além de ser uma profissional, é



Alzira Manejo

esposa, mãe e trilingue (fluenta em Português, Inglês e Italiano). Apaixonada por temas como a gestão de pessoas e o desenvolvimento humano, gosta de ler, praticar desporto e trilhar. Alzira acredita que é importante estar bem consigo mesma primeiro, para poder cuidar dos outros, especialmente no ambiente laboral. Acredita que *“quanto mais saudável a árvore, melhor a fruta que ela pode oferecer”*.

Cláudia Mabote, directora de CX & Care (Experiência do Cliente)

Cláudia Mabote é especialista do atendimento ao cliente, tendo acumulado mais de 16 anos de experiência na área das telecomunicações. Dinâmica e com elevada capacidade de liderança, a Cláudia Mabote tem contribuído sobremaneira para a melhoria da Experiência do Cliente na Multichoice, identificando oportunidades e implementando estratégias e inovações com incontáveis benefícios para o negócio como um todo.

Natural da cidade de Pemba (Cabo Delgado), a Cláudia mudou-se para Maputo para frequentar o ensino secundário e superior. É casada, mãe de uma filha e amante inveterada de viagens. Cláudia Mabote inspira-se muito nas mulheres que a rodeiam, especialmente na sua mãe. Cláudia



Cláudia Mabote

Mabote move-se pelo entendimento de que é pela atitude destemida de que se alcança a mudança, pois, no seu dizer: “a minha mãe, como muitas de nós mulheres, é capaz de superar qualquer desafio e ainda acordar com um sorriso. Ela recorda-me que sempre teremos medo da mudança, mas é só a nossa atitude que pode mudar tudo.”

Jovita Fazenda, directora de Assuntos Regulatórios

Jovita Fazenda é uma profissional com mais de 15 anos de experiência em diferentes áreas, com particular enfoque para as áreas Jurídica, de Conformidade e Gestão de Riscos.

Emprestando o seu saber aos assuntos regulatórios da empresa, fruto da sua vasta experiência, Jovita Fazenda tem sido um pilar vital no relacionamento com diversas entidades regulatórias do sector das telecomunicações, assegurando que os colaboradores e a empresa em geral actuem em conformidade com os comandos vigentes. A Jovita é também oradora, formadora e apaixonada por matérias ligadas a Ética, Cultura, Valores e Gestão de Riscos.

Jovita Fazenda acredita que “a ética e os valores são a base de qualquer relacionamento duradouro, seja ele social ou comercial”. Fluente



Jovita Fazenda

em Inglês, Português e Francês, Jovita Fazenda é mãe e amante de Crossfit. Inspira-se na sua capacidade de influenciar o ambiente em que vive de forma positiva, por isso considera-se uma eterna estudante da vida.

Maria Raposo, directora da Área Financeira

A exercer funções de directora Financeira da MultiChoice Moçambique há mais de 8 anos, Maria Raposo é formada em Contabilidade e tem acumulados mais de 27 anos de carreira na área de Finanças.

Natural da província de Manica, Maria teve a sua infância em Chimoio, tendo posteriormente se mudado para a África de Sul, onde concluiu a sua formação e iniciou a sua carreira profissional.

A brilhante carreira profissional de Maria Raposo, passa também por Portugal e Colômbia, onde, para além de aprimorar as suas habilidades e competências profissionais, descobriu a sua paixão pela culinária, pelos vinhos e explorou o seu espírito de aventura.

“Acredito que o conhecimento é a única chave do mundo que abre todas as portas”. Com um Departamento Financeiro composto por uma equipa jovem, dinâmica e comprometida com os resultados da empresa, Maria Raposo destaca-se



como uma líder capaz de identificar talentos, aprimorar as suas habilidades e incentivar o seu desenvolvimento. Para Maria Raposo, uma das formas mais simples e inclusivas de manter o equilíbrio do trabalho da sua equipa consiste na realização de sessões semanais de alongamento nos escritórios, com vista a desanuviar o stress inevitável da área.

Para além de excelente profissional, Maria Raposo é esposa, mãe de um casal e trilingue (fluenta em Português, Inglês e Afrikaans). Gosta de pintar e experimentar novas receitas em família. Para Maria Raposo, “o segredo da vida é encontrar o equilíbrio que funciona para si”.

Saquina Macane, directora de Assuntos Corporativos

Com mais de duas décadas, ou seja, 24 anos de carreira profissional, Saquina Macane possui um brilhante percurso nas áreas de Comunicação Corporativa, Relações Públicas, Gestão de Média e Relações Governamentais, tendo trabalhado em várias organizações nacionais e multinacionais. Na Multichoice Moçambique, a área de Assuntos Corporativos afigura-se como uma área vital e multifacetada pela natureza das tarefas que lhe são intrínsecas, bem como pela



constante necessidade de oferecer suporte aos demais departamentos.

Trazendo as melhores práticas e experiência globais, o foco da Saquina Macane centra-se em elaborar narrativas estratégicas e definir a agenda de comunicação da organização para permitir que os colaboradores se conectem profundamente e acreditem no propósito da organização. Na empresa, Saquina Macane construiu “um *portfolio* de trabalho que ajudou a impulsionar a mudança de cultura, inspirar a defesa dos colaboradores e elevar o envolvimento das pessoas durante tempos desafiadores de mudança e transformação”.

Como directora de Assuntos Corporativos, tem encarado o trabalho como uma extensão de si mesma, baseando-se em cinco princípios: integridade, percepção, imaginação, impacto e coração. “Isso molda tudo o que eu faço: como lidero, como trabalho, os resultados de negócios que entrego”, afirma Saquina.

Mãe de 4 meninas, acredita que ser mãe é a escolha de se tornar uma das maiores professoras espirituais que existe. A sua filosofia de vida assenta no seguinte: “Engajar os seres humanos através da palavra e a Arte e Ciência é a minha paixão”.

5G da Vodacom já se faz sentir em Moçambique

Os serviços de comunicação jamais serão os mesmos no país. É que a Vodacom Moçambique acaba de lançar a tecnologia 5G, que traz inovações tecnológicas nos serviços de voz e dados para os seus clientes, garantindo desta forma a promoção de uma sociedade digital mais inclusiva em Moçambique.

A cerimónia de lançamento da Geração 5G teve lugar em Maputo, num evento único, sob ponto de vista de concepção e realização, que contou com a presença de várias individualidades, com destaque para o Ministro dos Transportes e Comunicações, Mateus Magala; dos PCA da Vodacom Moçambique, Nuno Quelhas, e do Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique (INCM), Tuaha Mote; bem como de parceiros, fornecedores e clientes da Vodacom.

Com esta nova tecnologia, a operadora, diga-se, pioneira na provisão deste serviço no país, pretende expandir a cobertura de rede para novas zonas rurais, garantir melhor disponibilidade da rede e fibra, prover tecnologia de ponta, bem como transformar a arquitectura da rede da Vodacom seguindo a estratégia adoptada pela Vodafone (Tech 2025).

E mais: o lançamento desta tecnologia constitui um marco importante e prova inequívoca de que a Vodacom continua empenhada na modernização e provisão de serviços de qualidade, respondendo, desta feita, às exigências de um mercado cada vez mais competitivo.

Para o Presidente do Conselho de Administração da Vodacom Moçambique, Nuno Quelhas, o lançamento da 5.ª Geração visa garantir que toda a sociedade moçambicana, de forma geral, beneficiem desta tecnologia.



Nuno Quelhas, PCA da Vodacom Moçambique

“Com o lançamento do 5G, a 5ª geração da rede móvel de comunicação, pretendemos garantir que os serviços, as indústrias, o Governo e toda a sociedade moçambicana, de uma forma geral, beneficiem desta tecnologia, que tem capacidade de fornecer uma cobertura de rede mais ampla, conexões de rede confiáveis e transferências de dados mais rápidas.” disse Nuno Quelhas.

Igualmente, com o 5G, a Vodacom vai garantir a ampliação da inclusão financeira, assegurando que cada vez mais moçambicanos com idade acima de 16 anos e seus dependentes tenham



“Com o lançamento do 5G, a 5ª geração da rede móvel de comunicação, pretendemos garantir que os serviços, as indústrias, o Governo e toda a sociedade moçambicana, de uma forma geral, beneficiem desta tecnologia, que tem capacidade de fornecer uma cobertura de rede mais ampla, conexões de rede confiáveis e transferências de dados mais rápidas.”

acesso aos serviços financeiros do M-Pesa.

De igual modo, a Tecnologia 5G será um aliado na inclusão e literacia digital em Moçambique, na medida em que irá promover o acesso mais equitativo a serviços de educação de qualidade.

“Poderemos fazer uso do 5G nos vários projectos de inclusão e literacia digital apoiados pela Vodacom, como o Faz Crescer, o Instant Network Schools, o “Boa Internet” e o serviço “Bebé e Eu”, referiu o PCA da Vodacom Moçambique.

Por sua vez, o Ministro dos Transportes e Comunicações, Mateus Magala, anotou que a Tecnologia 5G vai dinamizar o desenvolvimento do sector das comunicações no país e enquadra-se na materialização dos objectivos do Governo, as-sentes no seu Plano Quinquenal.

“O Sector dos Transportes e Comunicações definiu a conectividade como uma das cinco prioridades da actual governação do Sector. O lançamento da Tecnologia 5G da Vodacom materializa

a nossa visão plasmada no Programa Quinquenal do Governo que preconiza a introdução desta tecnologia em todas as capitais provinciais até 2024.” revelou o Ministro.

Simon Karikari, Director Geral da Vodacom, destacou que o 5G não é apenas uma questão de velocidade. A Internet das Coisas e as comunicações ultra-confiáveis são outros atributos-chave do 5G.

“Alguns exemplos de casos de utilização do 5G são: o metaverso (realidade virtual); banda larga doméstica; cidades inteligentes, escritórios inteligentes e contadores inteligentes; rastreio de activos; automação industrial; transportes inteligentes, entretenimento e meios de comunicação.” disse Karikari.

Ainda na esteira do lançamento desta tecnologia, colaboradores seniores da Vodacom Moçambique não esconderam a sua emoção e orgulho de fazer parte deste marco importante proporcionado pela operadora. 🇸🇮

Nada é impossível, desde que acreditemos

Farhana Razak hoje é directora Central da Direcção de Mercados Financeiros do BCI e presidente do Conselho Fiscal da ImoBCI. Saiba como foi seu o percurso desta profissional que entrou na universidade com 17 anos, que fez dois anos académicos num único só, por duas vezes, e que foi a primeira mulher a entrar na universidade na sua família. Saiba o que a levou a atingir esses cargos na área financeira. Farhana Razak um dos poucos quadros no sistema financeiro que tem experiência nas áreas de risco, comercial e na financeira.

Helga Nunes (entrevista)

A Farhana Razak, actualmente, é Directora Central da Direcção de Mercados Financeiros do BCI e Presidente do Conselho Fiscal da ImoBCI. Que percurso académico seguiu para conseguir chegar até este ponto profissional?

Formei-me em Gestão de Empresas numa licenciatura feita na UEM, fiz um mestrado em Direcção Bancária, no IUP de Madrid e um mestrado em Finanças também no IUP – Madrid. Por outro lado, fiz também vários cursos online de curto prazo relacionados com o tipo de trabalho que vou desempenhando.

Quando era criança ou adolescente, o que esperava vir a ser?

Como a maioria das crianças ou meninas do meu tempo, queria ser médica ou hospedeira. Quando estava na 10ª classe, ainda pensei em seguir ciências, e optar pelo campo de investigação científica. Mas, com influência de um familiar,

acabei por seguir letras com matemática, e optei pela área da Economia.

O que mudou na sua vida para que seguisse uma carreira na área financeira?

O meu primeiro emprego foi na Ernst & Young como auditora e depois prossegui como consultora. Em finais de 2004, fui convidada pelo BCI para abraçar o desafio de integrar e desenvolver as actividades relacionadas com a gestão de risco institucional (tema novo, em fase embrionária e de foco na altura). Acreditei no projecto e abraçei o desafio. Trabalhei 9 anos na área de risco, 4 anos na área de retalho e empresas e agora, há quase 5 anos que estou na área financeira do BCI.

Foi difícil singrar num mercado de trabalho liderado pelos homens?

Como quadro da instituição, não. Não sinto, nem nunca senti, discriminação de género.

A grande dificuldade é gerir e conciliar as obrigações domésticas, familiares e sociais que a sociedade continua a impor às mulheres.

Casei-me aos 19 anos, quando ainda estava



Farhana Razak, directora central de Mercados Financeiros do BCI

“ A grande dificuldade é gerir e conciliar as obrigações domésticas, familiares e sociais que a sociedade continua a impor às mulheres.

na universidade e já trabalhava. Fiquei grávida e tive o meu filho aos 21 anos, ainda a frequentar a universidade e a trabalhar. Fiz o meu primeiro mestrado, quando estava grávida do meu segundo filho. Hoje sou mãe de três rapazes (de 21, 17 e 12 anos de idade, feitos este ano).

O maior desafio, na minha opinião, é conciliar o que só a Mulher pode fazer com o resto.

Com o tempo, vejo que o *mindset* e a própria sociedade tem evoluído no sentido de ajudar a Mulher neste processo de integração dos dois mundos: Natureza e Carreira.

Que experiências viveu no sentido de se conseguir destacar no meio profissional?

Tenho de reconhecer e agradecer sempre o apoio que tive no seio familiar, que é o meu pilar. Tudo o que sonhei fazer, o que consegui fazer e que continuo a almejar fazer, só foi, é e será possível porque o meu pilar é forte e firme. Na

carreira profissional, sempre abracei as oportunidades que surgiram, com o apoio da equipa. Ninguém trabalha sozinho e temos de ter a humildade para continuar a aprender coisas novas a cada dia que passa.

Apostou muito na sua formação?

Respondendo à sua questão: sim. Mas, pessoalmente, não defendo que a formação sejam apenas os diplomas e certificados que vamos obtendo por participar em cursos. Este tipo de formação é necessário porque nos providencia a base de conhecimento, de noções e instrumentos de trabalho. Mas mais do que isso, acredito muito no que podemos chamar de formação real, que consiste no aprender a estar dentro de uma sociedade, uma equipa, uma família. Para mim, esta componente de formação é tão importante como a primeira. Aposto muito na minha formação nestas duas componentes.



O que faz uma directora central da Direcção de Mercados Financeiros do BCI? Quais são os maiores desafios que encontra ao desempenhar esse cargo?

Resumindo, juntamente com a minha magnífica equipa, tenho de assegurar a concepção, planeamento, execução e o controlo de operações em mercados financeiros, visando o equilíbrio da estrutura financeira do Banco, numa abordagem de optimização da rentabilidade, do capital e dos recursos alocados.

Actualmente, o maior desafio é gerir a incerteza. Tudo é incerto. As projecções feitas estão em constantes actualizações de pressupostos, o que leva a decisões de mudança de estratégias a um ritmo nunca antes visto. É um mundo fascinante!

Por outro lado, é presidente do Conselho Fiscal da ImoBCI. O que é o ImoBCI? Que funções exerce em concreto?

A Imobci, constituída em 1997, tem como objectivo principal a gestão de investimentos imobiliários em todas as suas modalidades.

Os membros do Conselho Fiscal têm como

principal função garantir a monitoria das actividades da empresa, principalmente, na componente financeira e também propor a implementação de políticas que ajudem no desempenho operacional e financeiro da empresa.

A Imobci tem um órgão executivo de Gestão. Assim, não tenho de estar alocada a tempo inteiro na empresa, apenas o suficiente para cumprir com as minhas obrigações.

Como decorre um dia na vida da Farhana Razak, tendo em conta que também é esposa e mãe?

Posso brincar? Parece aqueles filmes em que tudo pode acontecer, desde entornar o café na blusa, atrasar na reunião de pais na escola, assim como ter um *feedback* positivo de um trabalho e terminar o dia com a notícia de ter ganho um projecto...

Agora sendo mais realista, tenho de ter a vida organizada. Isto é, qualquer pai ou mãe que tenha a responsabilidade de gerir a parte doméstica do lar e a relação com a escola e a actividade dos filhos, tem de ter uma equipa de suporte

“Nada é impossível, desde que acreditemos e trabalhemos para concretizar os nossos sonhos. Que sejamos gratos com o que formos alcançando

eficiente. Caso contrário, não consegue dar conta do recado em nenhum dos campos. Para além de contar com o apoio dos meus pais, tenho um cozinheiro, uma secretária do lar e um motorista.

Semanalmente, fazemos um resumo do programa semanal e, diariamente, a rotina a seguir. Qualquer imprevisto, é gerido de acordo com as alternativas existentes. Procuramos ter momentos de qualidade em família sempre que possível. Só assim consigo ter disponibilidade, concentração e foco para a minha actividade profissional.

No banco, os dias são sempre agitados e com muitas reuniões, tarefas para implementar e apresentar, mas num clima de constante aprendizagem e interajuda.

Sei que, muitas vezes, surge a representar o BCI em público? É difícil assumir esse papel ou pulsa em si uma veia comunicadora?

Mais uma vez, foi um desafio que me foi apresentado e o qual abracei. Na altura, claro que tive um momento de insegurança, mas tive o apoio da hierarquia, da equipa e da família. Com o tempo, foi-me sendo mais natural e confortável fazer esse tipo de intervenções, que acabei descobrindo ser uma competência que gosto e que até me vejo a desenvolver no futuro.

MARCOS E INSPIRAÇÃO

Quais foram os principais marcos atingidos por si assim como as suas maiores conquistas profissionais?

Por duas vezes, fiz dois anos académicos num único apenas e entrei no ensino superior com 17 anos. Na minha família, fui a primeira mulher a entrar na universidade. Esse marco foi muito importante e de grande responsabilidade também porque serviu como exemplo para as restantes mulheres da família.

Em termos profissionais, posso-me orgulhar

em dizer que, até agora, sou um dos poucos quadros no sistema financeiro que tem experiência nas áreas de risco, comercial e na financeira. Áreas que são a base de uma instituição financeira.

Quem é a pessoa que mais a inspira em termos de trabalho?

A minha fonte de inspiração são os meus pais, apesar de não serem do meio financeiro. Aprendi e tenho aprendido muito com eles, cujos princípios me guiam em todos os campos da minha vida. Por exemplo, com a minha mãe, uma das competências que aprendi foi a persistência, a nunca desistir. “O ‘não’ é garantido... Não perdes mais nada, se não tentares” — dizia-me ela.

Com o meu pai, uma das competências que aprendi foi a serenidade, manter a calma. “Tudo tem solução, excepto a morte. Por isso, tudo se irá resolver. Vamos nos focar na procura da solução”, ensinou-me.

Que livro está a ler, neste momento?

“Ser feliz é uma escolha”, de Marta Guimarães Canário, onde ela defende que nós decidimos ser vítimas ou vencedores e que é preciso lamber as feridas e voltar à luta.

Qual é a mensagem que gostaria de deixar a futuras empreendedoras, empresárias e especialistas em Finanças?

Gostaria que a minha mensagem não fosse apenas para este grupo e sim para todos (sem definição de género, idade e áreas de actuação). Assim sendo, gostaria de sublinhar que nada é impossível, desde que acreditemos e trabalhemos para concretizar os nossos sonhos. Que sejamos gratos com o que formos alcançando no processo e que tiremos proveito de todos os momentos vivenciados, pois a vida é só uma e como escolhemos vivê-la depende de cada um de nós.

Fidelidade Ímpar e BCI unem-se no negócio de “bancassurance”

A seguradora Fidelidade Ímpar e o Banco Comercial e de Investimento (BCI) assinaram um acordo de distribuição de seguros, com o objectivo de desenvolver o negócio de “bancassurance”, assegurando a criação de novas linhas de negócio para a venda activa de seguros da companhia Fidelidade Ímpar.

Foi formalizado o Acordo de Distribuição de Seguros entre o Banco Comercial e de Investimentos (BCI) e a Fidelidade Ímpar, que preconiza o desenvolvimento de um canal de distribuição de referência, na forma de comercialização de seguros no mercado bancário moçambicano, na vertente de *bancassurance* (relação entre uma seguradora e um banco para comercialização de seguros ou benefícios de seguros).

O protocolo assegura assim a criação de novas linhas de negócio para a venda activa de seguros desta seguradora, através da rede comercial e dos canais remotos do BCI, potencializando a fidelização dos clientes e o aumento do leque de assegurados.

O administrador executivo da Fidelidade Ímpar, Rui Oliveira, destacou na ocasião a importância da parceria, uma vez que vai permitir reforçar a aposta da seguradora na proximidade e na inclusão financeira, chegando a mais empresas e famílias.

“Os seguros da Fidelidade Ímpar passam a ser

comercializados pelo BCI, através da sua rede de balcões, um total de 239, distribuídos pelas 11 províncias do País”, explicou o PCE da Fidelidade Ímpar.

Para Rui Oliveira, a Fidelidade Ímpar tem uma experiência bastante grande em *bancassurance* em Moçambique. “Temos a máquina bem oleada. O BCI tem uma rede muito grande em Moçambique. Dá-nos uma proximidade muito maior, em relação aos nossos clientes, sejam eles particulares ou empresas”. E o PCE acrescentou que o objectivo é a Seguradora estar cada vez mais próxima daqueles que precisam. “Com este instrumento, vamos fazê-lo de uma forma muito mais eficiente”, garante.

Com esta parceria, a Fidelidade Ímpar reforça o seu compromisso enquanto marca de excelência, orientando-se por políticas de desenvolvimento sustentável que lhe permitem afirmar-se como marca de referência no mercado dos seguros em Moçambique, acrescentou a fonte.



DE MÃOS DADAS PELA INCLUSÃO FINANCEIRA E DE SEGUROS

Por sua vez, o presidente da Comissão Executiva do BCI, Francisco Costa, considera a assinatura do protocolo com a Fidelidade Ímpar como sendo mais um passo para a inclusão financeira em Moçambique, uma vez que irá abranger vários moçambicanos pelo país, servindo-se da rede capilar que o BCI possui, para além de uma panóplia de produtos financeiros e de seguros que vai potenciar a inclusão financeira e uma maior disponibilidade de produtos a todos os moçambicanos.

Refira-se que a rede comercial do BCI conta, actualmente, com 210 unidades de negócio em todo o País, entre Agências Universais, Centros BCI Exclusivo, assim com Espaços BCI Private e BCI Corporate.

“Neste sentido, vamos seguramente melhorar as condições de inclusão financeira e de vida dos moçambicanos. A seguradora beneficia de uma rede capilar do banco, pois temos a maior rede do país e seguramente que os nossos clientes irão beneficiar, por via de um maior número de produtos financeiros e, neste caso, estamos a

falar de seguros da Fidelidade Ímpar”, frisou.

“Queremos deixar transparecer um dos grandes propósitos do BCI: proporcionar sempre o melhor aos utentes dos seus serviços” – referiu o presidente da Comissão Executiva do BCI, Francisco Costa, salientando que o Banco “pretende sinalizar o seu compromisso de continuar a apoiar o desenvolvimento económico e social de Moçambique, ao lado de uma empresa de referência como é o caso da Fidelidade Ímpar, com a qual temos agora o privilégio de trabalhar na concretização de projectos capazes de responder eficazmente aos desafios ditados pelas novas tendências do negócio e do mercado”.

O BCI e a Fidelidade Ímpar acreditam que o acordo é também uma oportunidade de crescimento para o mercado de seguros e inclusão financeira, ao proporcionar oportunidade de canalização para um universo mais amplo de moçambicanos dispersos pelo país. A ideia implícita nesta ‘união’ é aproveitar a rede capilar de ambas as instituições para fazer chegar a qualquer cliente uma gama de produtos financeiros e seguros, potenciando assim a inclusão financeira. 

A cooperação estratégica entre as Bolsas de Valores de Moçambique, Cabo Verde e Angola pode resolver problemas de financiamento

Reposicionar o debate sobre o desenvolvimento económico colocará na centralidade o papel da Bolsa de Valores na integração económica, advoga o PCA da Bolsa de Valores de Moçambique, Salim Cripton Valá, em Conferência Económica na Cidade da Praia, Cabo Verde.

“**A**s Bolsas de Valores, sendo instituições basilares nas economias de mercado florescentes e vectores incontornáveis da globalização económica, podem assumir, a médio prazo, o papel de poderosos motores de promoção da integração económica dos PALOP’s e ferramenta de eleição para a atracção de investimentos para os nossos países”, afirmou Salim Valá durante o painel dedicado ao “Papel do Mercado de Capitais para a Integração Económica Africana”, na Conferência dos 25 Anos da Bolsa de Valores de Cabo Verde, realizada na Cidade da Praia, no dia 11 de Maio, cuja tónica dominante foi o “Financiamento Sustentável e o Papel da Inovação”.

O PCA da BVM, Salim Valá, referiu que as Bolsas de Valores sendo plataformas alternativas de financiamento, um mecanismo de promoção da poupança e o seu direccionamento voltado para o sector produtivo, devem contribuir para alterar o paradigma e a narrativa do sistema económico, e particularmente do sistema financeiro, hoje

muito afectado por crises económico-financeiras, pelo aumento da taxa de inflação e das taxas de juros, pelo incremento dos riscos de crédito e pelo facto de a economia real estar a enfrentar dificuldades crescentes no acesso ao financiamento em condições favoráveis.

Valá referiu que “não podemos ficar ‘impávidos e serenos perante o grito da classe empresarial’ no sentido do sistema financeiro responder à demanda com “iniciativas ousadas e fora da caixa”, que visam fornecer o oxigénio para as empresas implementarem os seus projectos de investimento. A cooperação estratégica entre Moçambique, Cabo Verde e Angola, numa acção focada nas Bolsas de Valores, pode gerar o efeito disruptivo de resolver problemas concretos de financiamento e contribuir para aumentar a dimensão do mercado, estimular a emergência de novas oportunidades para as empresas do espaço PALOP’s e a diversificação de produtos, serviços e instrumentos financeiros em benefício dos nossos países.”



“ A nossa estratégia de proximidade em relação às empresas e aos investidores tem feito estabelecer parcerias com várias organizações empresariais, reforçamos a nossa acção na implementação de um robusto programa de educação financeira

BOLSAS DE VALORES SÃO DE PEQUENA DIMENSÃO

O responsável da BVM afirmou que as nossas Bolsas de Valores são ainda de pequena dimensão, com baixa liquidez e volume de negócios, e com reduzida profundidade. No caso específico de Moçambique, existe uma capitalização bolsista, em termos absolutos, de acima de 2.700 milhões de USD, representando 25,77% do PIB do país e com 13 empresas listadas. “Apesar de reconhecer o crescimento significativo da BVM nos últimos anos, nós não estamos confortáveis com essas métricas. A nossa intervenção tem em vista fazer da Bolsa de Valores um efectivo barómetro da economia e que ajude os empresários a potenciar a governação corporativa, a produzir mais e melhor, a alavancar a produtividade e a rentabilidade das empresas, a gerar mais

empregos e renda para as famílias e a ampliar a base tributária. Queremos ser a placa giratória e o centro nevrálgico que permite lubrificar e viabilizar negócios inclusivos e com ética”, afirma o PCA da Bolsa de Valores de Moçambique.

“A nossa estratégia de proximidade em relação às empresas e aos investidores tem feito estabelecer parcerias com várias organizações empresariais, reforçamos a nossa acção na implementação de um robusto programa de educação financeira, estabelecemos uma nova abordagem de interacção com os nossos clientes através do uso das tecnologias e criamos o Terceiro Mercado de Bolsa, para não deixar de fora da Bolsa as PME’s e as “start ups”, que representam cerca de 98% da paisagem empresarial moçambicana”, referiu Valá.



PARCERIA ESTRATÉGICA COMPORTA MUITAS VANTAGENS E OPORTUNIDADES

Salim Valá destacou que o Memorando de Entendimento rubricado em 2022, em Maputo, entre a BVM, BVC e a BODIVA está em implementação, e já estão a colher resultados no que tange a experiências de gestão, na literacia financeira, na capacitação de recursos humanos e na introdução de novos produtos e serviços financeiros. “Contudo, temos de ser mais assertivos para explorar, na plenitude, as oportunidades igualmente existentes, incluindo no domínio do incremento tecnológico, no aprimoramento do quadro normativo, no domínio das boas práticas de intermediação, nas experiências de regulação e na supervisão do mercado de capitais, nas estratégias de atracção de investidores estrangeiros e no fomento à internacionalização das empresas”.

Referindo-se a alguns progressos alcançados, Salim Valá apontou que, nos últimos anos, foi introduzido o Índice de Bolsa, o Impresso Digital para Compra e Venda de Acções, foram feitas reformas na Central de Valores Mobiliários (CVM), introduzidas as Premiações BVM, lançado o Aplicativo Móvel e o “Dashboard” da BVM, automatizado o Boletim de Cotações da BVM e lançado o Portal do Investidor. Também

foi inaugurada a Biblioteca da BVM e, mais recentemente, lançadas as Jornadas Científicas sobre Mercado de Capitais e Bolsa de Valores. Essas acções têm em vista permitir uma maior interacção com as empresas e os investidores e usar as tecnologias como um meio para ampliar o impacto, a abrangência e garantir a sustentabilidade das intervenções da Bolsa.

O PCA da BVM enfatizou ainda que a parceria estratégica comporta muitas vantagens e oportunidades (como ampliar o mercado, reduzir os custos de transacção, aumentar a liquidez e o volume de negócios, dinamizar o mercado secundário, atrair investidores e internacionalizar as empresas, promover a boa governação corporativa, entre outros). Mas, também existem desafios como, por exemplo, alterar a cultura financeira muito dominada pelo sistema bancário, melhorar os incentivos à intermediação e às emitentes, melhorar a qualidade da procura dos produtos do mercado de capitais, harmonizar o quadro regulamentar e empreender as reformas tecnológicas pertinentes.

Num outro desenvolvimento, Salim Valá sublinhou que Moçambique está empenhado na implementação dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e da Agenda 2030 da ONU,

“ A Bolsa de Valores de Moçambique tem em vista ser o epicentro de negócios geridos com transparência e um elemento propulsor para o empoderamento económico dos empresários e investidores, incluindo a classe empresarial de Cabo Verde e Angola”.

muito focada nas questões climáticas e na sustentabilidade inter-geracional, na Agenda 2063 da União Africana, que preconiza a mudança estrutural das economias africanas através da industrialização, tendo destacado que persistem desafios no financiamento ao desenvolvimento sustentável e equitativo dos países. É nesse contexto que a BVM tem estado a trabalhar afincadamente para a introdução de novos instrumentos financeiros, como as Obrigações Sustentáveis, Obrigações Municipais, Certificados de Depósito, Obrigações de Rendimento, entre outros, que oportunamente irá lançar para o mercado.

BOLSA DE VALORES NO CONTEXTO DE UMA ECONOMIA EM RECUPERAÇÃO

Falando para uma audiência repleta de empresários e investidores, mas também de representantes do Governo e do Estado, de parceiros de cooperação, instituições financeiras, académicos, entre outros, o PCA da BVM destacou a recuperação económica de Moçambique após a turbulência devido a crise económica global, aos efeitos da pandemia da COVID-19 e do abalo das cadeias de produção e distribuição agravadas pelo conflito geoestratégico no Leste Europeu, que está a ganhar um novo ímpeto no último ano.

Em 2022, o crescimento do PIB foi de 4,15% (prevendo-se que alcance 5%, em 2023), a inflação em Março de 2023 foi de 9,3% e a taxa de câmbio tem sido estável desde meados de 2021, apesar da desaceleração económica desde 2016, dos efeitos dos eventos climáticos extremos, e das incertezas e riscos gerados por uma conjuntura económica global desafiante.

Salim Valá chamou a atenção para o risco de não mudar a abordagem perante uma situação

concreta em que o mundo, a sociedade e a economia estão a mudar, e de forma rápida. O orador salientou que “com mercados de capitais mais amplos e Bolsas de Valores mais dinâmicas e melhor integradas, as nossas economias poderão ser mais robustas e prósperas, menos dependentes da ajuda externa e muito mais resilientes aos choques externos. Não obstante o facto dos mercados bolsistas dos nossos países continuarem a ser estreitos e ilíquidos, podem oferecer, no futuro, múltiplas oportunidades para o financiamento, poupança e investimento, sobretudo tendo em conta as probabilidades que os PALOP’s têm a seu favor, se adequadamente puderem beneficiar das megatendências como as alterações demográficas, tecnológicas, ambientais e a rápida urbanização”.

A finalizar a sua intervenção, Salim Valá convidou os empresários e investidores cabo-verdianos a ir a Moçambique, abrir lá empresas, investir e aproveitar as oportunidades económicas existentes, explorando o mercado da SADC de mais de 260 milhões de pessoas, e apostar em diversas actividades económicas, como a agricultura e pescas, turismo e áreas de conservação, energia, infraestruturas, transportes e comunicações, indústria transformadora, recursos minerais e hidrocarbonetos, comércio interno e transfronteiriço, serviços financeiros, indústrias culturais e criativas, saúde, tecnologias e diversos outros serviços e sectores.

A Bolsa de Valores de Moçambique tem em vista ser o epicentro de negócios geridos com transparência e um elemento propulsor para o empoderamento económico dos empresários e investidores, incluindo a classe empresarial de Cabo Verde e Angola. ■

Mercado de Capitais cresceu no 1.º Trimestre de 2023

Ao fazer o balanço do 1º Trimestre de 2023, Salim Cripton Valá, o PCA da BVM afirmou que o mundo vai crescer a um ritmo mais lento do que nas últimas duas décadas, no patamar dos 3%, e os países pobres poderão ficar mais endividados, com défices fiscais mais elevados e com problemas sociais mais fracturantes.

Uma política fiscal e orçamental mais contida pode ajudar os bancos centrais a desacelerar o ritmo da subida da taxa de juros, o que a par do incremento da produtividade, pode contribuir para reduzir o risco da turbulência financeira, conter a inflação e estabilizar a situação económica dos países pobres.

As perspectivas para a economia em 2023 são moderadas e condicionadas pela evolução e intensidade do conflito na Ucrânia, por uma menor produção alimentar em resultado das fortes chuvas de 2022, pela evolução da inflação e estabilidade cambial do Metical. Apesar destes condicionais-mos, a evolução do mercado bolsista do 1.º Trimestre de 2023 face ao período homólogo e face ao trimestre anterior, faz antever um crescimento dos indicadores bolsistas em 2023 superior ao de 2022.

No 1.º Trimestre de 2023, a análise dos indicadores bolsistas relativamente ao período homólogo de 2022 revelou uma evolução positiva, destacou o dirigente da BVM nos seguintes termos: Volume de Negócios (+81,7%); Emissões de Dívida Corporativa (+50,0%); Índice de Liquidez do Mercado (+37,7%); Financiamento Público (OT's) (+33,2%); Capitalização Bolsista (em termos absolutos) (+31,9%); Rácio de Capitalização Bolsista sobre PIB real (+28,8%); Financiamento da economia (+27,9%); Número de Títulos Cotados (+20,0%);

Número de Acções Cotadas (+18,2%); e, Títulos registados na CVM (+15,0%).

Analisando o 1.º Trimestre de 2023 face ao trimestre anterior (4.º trimestre de 2022), o crescimento foi mais modesto, mas não foi ao nível do crescimento no trimestre homólogo, continuando a destacar-se o Número de Acções Cotadas (+8,3%); o Financiamento ao Estado (+8,1%); as Emissões de Dívida Corporativa (+7,1%); o Número de Títulos Registados na CVM (+2,9%), e; a Capitalização Bolsista (em termos absolutos) e o seu Rácio (ambos +1,9% cada).

Ao nível do mercado bolsista, registaram-se 44 eventos corporativos durante o 1.º Trimestre de 2023, sendo 34 referentes ao pagamento de juros, 3 de reembolsos de capital e 7 de novas emissões. Houve a admissão à cotação de 1 nova empresa, e no mercado de Dívida Corporativa não houve emissão de Obrigações Corporativas nem de Papel Comercial, mas o mercado de Obrigações do Tesouro registou a entrada de duas novas emissões, no montante total de 1.738,9 milhões MT à taxa média ponderada de 19,0%. Em termos de pagamento de juros no 1.º trimestre do ano, as Obrigações do Tesouro pagaram um montante total de 5.307,4 milhões MT, tendo as Obrigações Corporativas pago 292,4 milhões MT.

Valá sublinhou que o 1.º Trimestre de 2023 foi marcado pela admissão à cotação de 750.000



acções da Série B da sociedade “Mozambique Weyue International Holding”, SA, em 20 de Março de 2023, que passou a ser a 13.ª empresa cotada na Bolsa. Essa empresa opera no domínio de investimentos nas energias renováveis, prestação de serviços e área financeira, e foi cotada no Terceiro Mercado da BVM.

A Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB), que no 1.º trimestre de 2022 havia sido a 3.ª maior empresa a nível da negociação, passou a ser a empresa mais negociada no 1.º Trimestre de 2023, ao negociar 8,7 milhões MT (foi de 0,8 milhões em 2022).

Em Janeiro de 2023, foi iniciada a Elaboração do Plano Estratégico da Bolsa de Valores de Moçambique para o período de 2023 a 2027, um instrumento de planificação estratégica institucional que vai orientar a intervenção da BVM enquanto que instituição emblemática do mercado de capitais moçambicano..

Uma delegação chefiada pelo PCA da BVM foi convidada a tomar parte no IV FORUM BODIVA,

que se realizou em Março de 2023, na cidade de Luanda, Angola, no qual participaram as Bolsas de Valores de Angola (BODIVA), de Cabo Verde (BVCV) e de Moçambique (BVM). Durante o painel em que tomou parte, Salim Cripton Valá referiu-se “à importância do Terceiro Mercado de Bolsa para a atracção de PME’s para o mercado bolsista, mencionou as medidas em curso para atrair as grandes empresas para a BVM e a necessidade das Bolsas de Valores dos PALOP’s financiarem a diversificação económica e a industrialização dos nossos países”.

No final de Março de 2023, a BVM apresentou ao mercado o Desempenho do Mercado Bolsista Moçambicano no 4.º Trimestre de 2022, no âmbito do “Economic Briefing” promovido pela CTA, tendo o PCA da BVM instado a CTA a divulgar informação e sensibilizar as suas empresas filiadas a usarem o mercado de capitais como meio de financiamento.

A BVM encerrou as suas actividades no 1.º Trimestre de 2023 com a realização III Edição do



“apesar do PIB ter crescido 4,15% durante o ano 2022, bem acima de 2,9% previsto no PESOE de 2022, e ter-se verificado a estabilidade cambial, a inflação acelerou, em Fevereiro de 2023, de 9,78% para 10,30%.

Ciclo de Negócios da BVM, na cidade de Maputo, cujos objectivos foram contribuir para: (1) a redução de assimetrias de informação; (2) o estabelecimento de uma abordagem de trabalho concertada, e; (3) auscultar as demandas, preocupações, anseios e perspectivas dos actores do mercado de capitais.

Em termos de desempenho quantitativo, o 1.º Trimestre de 2023 terminou com as seguintes cifras: uma capitalização bolsista de 167.465 milhões MT; um rácio de capitalização bolsista de 24,51% sobre o PIB; um volume de negócios de 6.855 milhões MT; o índice de liquidez foi de 4,1%; o financiamento total à economia foi de 289.964 milhões MT, dos quais 241.732 milhões MT ao Estado e 48.232 milhões MT ao sector privado. Foram cotados na BVM 66 títulos, dos quais 13 títulos são de acções e 15 de

Dívida Corporativa, sendo os restantes títulos de Obrigações do Tesouro. O número de títulos registados na Central de Valores Mobiliários foi de 246 títulos, correspondentes a 24.996 titulares.

A finalizar, Salim Valá enfatizou que apesar do PIB ter crescido 4,15% durante o ano 2022, bem acima de 2,9% previsto no PESOE de 2022, e ter-se verificado a estabilidade cambial, a inflação acelerou, em Fevereiro de 2023, de 9,78% para 10,30%. Mesmo tendo em conta a previsão de crescimento do PIB para 2023 em 5%, e as reservas internacionais líquidas suficientes para cobrir 3 meses de importação de bens e serviços não factoriais, persistem riscos e incertezas associados às projecções de inflação, que podem influenciar a expansão da actividade económica e determinar o ritmo do crescimento económico e do mercado de capitais moçambicano. 

BVM prepara novo plano estratégico

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) está a preparar o seu novo Plano Estratégico, instrumento que vai nortear a acção da instituição durante os próximos anos, em particular a dinamização do segundo mercado. Classificado de “II Geração”, o Plano Estratégico reporta ao período de 2023 a 2027, tendo como foco o desafio de ter mais empresas cotadas e registadas na Central de Valores Mobiliários.

Arsénia Sithoye (texto)

O anúncio foi feito pelo presidente do Conselho de Administração da BVM, Salim Valá, durante a 3.ª edição do “Ciclo de Negócios da Bolsa de Valores de Moçambique”, realizado em Março e direccionado a operadores, empresas cotadas e parceiros estratégicos da Bolsa.

O Ciclo apresentou o desempenho, as realizações e as principais prioridades institucionais para o futuro da Bolsa de Valores em 2022 e durante o evento, Salim Valá informou que a BVM almeja alcançar, até 2027, a capitalização bolsista média da SADC (35% do PIB) e que, nessa altura, pretende ter pelo menos 30 empresas cotadas.

“O País precisa de uma Bolsa de Valores líquida e dinâmica para potenciar a diversificação da economia, promover a industrialização, a transformação estrutural da economia e a nova era do Oil & Gas”, disse Valá, reflectindo sobre os desafios mais imediatos da BVM.

BOLSA PRESTES A TORNAR-SE NUMA SOCIEDADE ANÓNIMA

Para além da preparação do novo Plano Estratégico, a BVM está em processo de se transformar numa sociedade anónima, como forma de fazer face aos desafios presentes e futuros, e de garantir a eficiência da sua missão.

“A BVM tem a noção dos desafios que a esperam, estando em processo de transformação em

sociedade anónima, e quer estar preparada para a dinamização do mercado bolsista nacional”, sublinhou o PCA da Bolsa, Salim Valá.

A BVM conta actualmente com 12 empresas cotadas, já financiou a economia em mais de 278.000 milhões MT (mais de 4.000 milhões de dólares norte-americanos) e a sua capitalização bolsista representa actualmente 24,3% do PIB. Portanto, conta “com baixa liquidez e profundidade”, conforme admitiu Salim Valá.

A ESSÊNCIA DO ‘CICLO DE NEGÓCIOS’

O ‘Ciclo de Negócios’ da BVM é uma iniciativa que visa harmonizar procedimentos com os demais parceiros da organização, sendo esta a terceira edição anual.

“Nós — a Bolsa de Valores de Moçambique — não trabalhamos isoladamente”, afirmou Valá sobre a essência do evento, que serve igualmente para aproximar ainda mais a BVM dos seus parceiros, reduzindo assimetrias de informação entre as diferentes partes e níveis.

“Queremos auscultar as demandas e preocupações e tirar ensinamentos com o propósito de melhorar o desempenho e aprimorar os mecanismos de interacção com toda a cadeia de valor do mercado de capitais”, referiu.

Durante o evento, foram feitas reflexões sobre infracções e sanções aplicáveis aos intervenientes do mercado; deveres dos intermediários financeiros; e operações na Central de Valores Mobiliários e no registo de valores mobiliários. 

Entrepосто lança nova imagem

Presente há mais de 80 anos em Moçambique, o Grupo Entreposto procedeu recentemente o lançamento da nova identidade corporativa em parceria com a JAP, esta que é a mais nova accionista do grupo. A marca pretende com esta mudança promover os seus valores e alcançar reconhecimento na sociedade moçambicana no desenvolvimento e acompanhamento das mais diversas fases de crescimento do país.

A adopção de uma nova imagem é igualmente uma forma de mostrar ao mercado que o grupo Entreposto pretende criar uma nova história e um novo futuro, passando a marca do habitual vermelho para a cor azul como símbolo de transparência e profissionalismo.

De salientar que as alterações feitas à imagem da Entreposto, em parceria com grupo JAP, vão muito além do que uma alteração prévia da própria imagem. O grupo JAP é o mais novo accionista do Entreposto em Moçambique.

“Somos um grupo muito sólido, financeiramente, estruturado e virados para o negócio.

“ De salientar que as alterações feitas à imagem da Entreposto, em parceria com grupo JAP, vão muito além do que uma alteração prévia da própria imagem. O grupo JAP é o mais novo accionista do Entreposto em Moçambique.



Identificamos, de forma estratégica, que África terá de ser no futuro o pilar básico e primordial do grupo. Queremos também desenvolver outro tipo de negócios não só nos países em que já estamos, assim como também nos países em que ainda não desenvolvemos outras áreas de negócios. Queremos apostar em África de forma sustentável e a longo prazo”, comunicou Jorge Brites, Administrador Delegado do Grupo Entrepasto.

Apresentando uma solidez financeira que se traduz em 800 milhões de euros em facturação,

dos quais 100 milhões de euros já estão investidos em África e destes, 50 milhões de euros foram investidos em Moçambique, o objectivo do grupo é estar entre os maiores e melhores operadores na área de negócios automóveis, sendo que em 2022, a Entrepasto vendeu cerca de 23.000 viaturas e 1.300 camiões.

Importa destacar que, no âmbito da responsabilidade social o Grupo Entrepasto irá lançar a Fundação Coração JAP em Moçambique, na cidade da Beira, em parceria com uma instituição a anunciar. 

Redução das despesas públicas é recomendada face ao agravamento da dívida interna

O endividamento público interno, excluindo os contratos de mútuo e de locação e as responsabilidades em mora, situa-se em 301,3 mil milhões de Meticaís, o que representa um aumento de 9,4%, o correspondente a 26,1 mil milhões, em relação a Dezembro de 2022, de acordo com dados do Banco de Moçambique.

Face a este cenário, o economista e docente universitário, Júlio Simbine, refere que o Estado poderá não estar em condições de responder às necessidades dos moçambicanos.

“O Estado pode não responder às questões do bem social, o que pode influenciar nos bens e serviços públicos, como é o caso da construção de escolas, hospitais, manutenção de estradas, melhoramento das unidades sanitárias, e, por outro lado, podemos também olhar para o aumento de custo de vida no país”, disse Simbine.

Para amenizar os efeitos deste endividamento interno, Simbine recomenda, entre outras medidas, a redução das despesas públicas, com vista a diminuir a pressão da despesa pública sobre o orçamento e a criação de condições de boa gestão financeira, através do aumento da base tributária, diversificação da economia, e a transparência do próprio Estado, entre outros aspectos.

Apesar do comunicado do Banco Central não avançar com dados sobre a dívida no seu todo (incluindo a dívida externa) e não revelar o rácio da dívida em relação ao Produto Interno Bruto, o Comité de Política Monetária (CPMO) do Banco de Moçambique decidiu manter a taxa de juro de política monetária, taxa MIMO, em 17,25%.

“Esta decisão é sustentada pela manutenção das perspectivas de uma inflação de um dígito, no médio prazo, não obstante a materialização e agravamento de alguns riscos associados às projecções de inflação, com destaque para a



PERFIL

Júlio Salvador Simbine é natural de Maputo, licenciado em Economia pela UEM e formador no Instituto de Formação em Administração Pública e Autárquica (Maputo)

ocorrência de desastres naturais e o aumento da pressão sobre a despesa pública”, lê-se no comunicado do Banco Central.

O documento indica ainda que o Comité de Política Monetária (CPMO) do Banco de Moçambique continuará a monitorar a evolução dos riscos e incertezas associados às projecções de inflação, e não hesitará em tomar as medidas correctivas necessárias. 

SUSTAINABLY



CRAFTED BY





Gestão Técnica de Imóveis

É tempo de chamarmos à atenção sobre a necessidade da gestão técnica de imóveis. Se é verdade que os principais imóveis comerciais, escritórios e shoppings, que encontramos hoje na cidade de Maputo, todos eles têm gestão profissional, embora em alguns casos com falhas técnicas graves que não podem ser ignoradas, no sector residencial, mesmo em edifícios novos, a necessidade de melhorias ao nível da gestão técnica é gritante.

Qualquer entidade, pública ou privada, particular ou institucional, que detém na sua posse um imóvel desta categoria, já se viu em situação dramática com a resolução de problemas emergentes para os quais não estão preparados para resolver com a devida atenção, seja pela falta de planeamento sem garantia da qualidade desejada com consequências graves para a sua valorização.

O investimento imobiliário corresponde sempre a montantes elevados despendidos, cujos retornos são de longo ou muito longo prazo em função do mercado imobiliário. Estando este sector fortemente indexado ao desenvolvimento económico do país, por vezes os ciclos de rentabilidade imobiliária prolongam-se em baixa deixando pendentes as rentabilidades esperadas.

Notamos então o seguinte: — Um imóvel bem cuidado será aquele que no seu segmento mais rapidamente irá recuperar a sua valência. Ganha vantagem face aos outros. Só por si, este argumento seria suficiente para que qualquer proprietário estivesse atento às condições do seu imóvel e investisse no momento certo.

Como se faz o financiamento da manutenção dos imóveis? — Talvez não seja perceptível à generalidade das pessoas, mas o método é sempre o mesmo, e deve ser aplicado quer estejamos no segmento residencial ou num espaço comercial, sem nenhum segredo. É sempre o utilizador do

imóvel que em último caso pagará a manutenção, porque é fundamentalmente a esse que interessa que o bem funcione como expectável para a sua habitação ou para o seu negócio de forma competitiva. Então, o financiamento da manutenção nasce do levantamento anual das necessidades, que serão orçamentadas, distribuindo-se o seu custo pelos diferentes utilizadores. No caso das habitações, parece ser mais difícil o entendimento, porém existe e deve ser aplicada a lei do condomínio, na maioria dos casos. Na autoconstrução, os utentes (donos das suas casas) têm de igual modo perceber o conceito e saber que a sua casa está sujeita a manutenções programadas e incluídas no seu orçamento familiar. No caso do imobiliário comercial, o conceito é em grande parte imposto ao inquilino, pelo que aqui a percepção é mais evidente. Ou seja, em princípio o dono ou o senhorio não tem custos de manutenção, a menos que seja igualmente utilizador do imóvel. Já nos casos em que o inquilino não paga adicionalmente à renda que lhe é cobrada o custo de condomínio (gestão e manutenção do imóvel) assume-se que esse custo está a ser recuperado pelo senhorio no valor da renda, sendo esta uma mais-valia na relação entre as partes.

Esclarecido o financiamento da gestão e manutenção do imóvel, como se calculam os custos? Mais uma vez, o método é bastante simples e alusivo quanto ao seu dimensionamento, mas tem muitas variáveis quanto à sua execução. É por essa razão que as empresas ou profissionais dedicados a esta actividade são preferíveis em vez da gestão directa da manutenção dos imóveis.

Um imóvel deve ser analisado em todos os seus componentes. Não é constituído só por paredes tectos e chão. Todos os equipamentos devem ser considerados. Desde logo alguns mais

“ Um imóvel deve ser analisado em todos os seus componentes. Não é constituído só por paredes tectos e chão. Todos os equipamentos devem ser considerados. Desde logo alguns mais comuns são elevadores, bombas de água, sistemas de incêndio, sistemas de esgotos, acessos externos e internos,

comuns são elevadores, bombas de água, sistemas de incêndio, sistemas de esgotos, acessos externos e internos, envolvente do edifício, etc., para citar os mais óbvios. Mas não podem ser esquecidos outros pormenores como os circuitos de lixo e seus contentores, fachadas e janelas, corrimãos, iluminação, sinalética, entre outros.

Uma vez criada a lista de todos os componentes do edifício, esses devem ser detalhados incluindo o seu período expectável de vida útil. Com base nessa lista e numa exaustiva procura para a quantificação dos valores que permitirão a sua substituição, manutenção, melhoramento e/ou correcção necessária, elabora-se o plano de manutenção preventiva que deve incluir a mão de obra e serviços necessários para essa actividade.

O planeamento da manutenção preventiva, associado aos custos estimados, são a componente principal de um bom orçamento anual para a manutenção.

A segunda fase é a análise das previsíveis manutenções correctivas e seus custos estimados que devem ser acrescentados ao orçamento. Para as correcções conhecidas ou previsíveis, deve igualmente ser criado um plano de acção, o que se torna muito importante porque há acções correctivas que podem ser executadas, pela sua natureza, em, por exemplo, dois anos de orçamento, e o que queremos determinar são os custos para o ano corrente.

Para terminar o orçamento, são, nesta última fase, incluídos o Fundo de Reserva, indicativamente este deve ser idealmente correspondente

a 10% do valor do orçamento real, e os impostos a que o imóvel está sujeito anualmente.

Por fim, em função do valor total obtido, sabemos quanto deverá ser usado por cada mês, e, portanto, recolhido dos utilizadores como taxa do condomínio e/ou serviços.

No que diz respeito aos consumos, por exemplo, energia e água, estes devem ser pagos conforme a sua utilização por parte dos usuários do imóvel. É recomendado que os consumos das áreas comuns devam ser estimados fora do orçamento anual e distribuídos justamente pelos diferentes utilizadores, para o que são definidas proporções entre inquilinos em função da sua utilização do imóvel.

A aplicação do método vem referida em muitos manuais técnicos e artigos da área e pouco ou nada tem de novo. Na dúvida, há sempre que consultar as empresas especialistas que oferecem o serviço de gestão de imóveis, que resultam sempre na melhor gestão, manutenção e benefícios quer para os senhorios, quer para os inquilinos.

É, portanto, possível tratar bem da manutenção dos seus imóveis, cabendo aos proprietários encontrarem as melhores formas para o fazer, diminuindo assim os custos pela simples programação e execução controlada dos mesmos.

A Broll actua neste sector, com experiência comprovada na gestão de imóveis, em todos os subsectores do Imobiliário. Consulte-nos sem compromisso e estaremos disponíveis para apoiar na gestão profissional do seu imóvel. ■



A Frelimo deve distanciar-se do Lambebotismo, Nepotismo e Corrupção

COMO RECONHECER UM LAMBE BOTAS?

Lambe botas são pessoas que, em nome das suas carreiras, do dinheiro e da fama, estão dispostas a descer muito abaixo da cintura até lambe o chulé do seu chefe ou chupar-lhe algo inconfessável.

Samora Machel não gostava desta estirpe de gado falante.

Há nações inteiras que perdem o foco por culpa dos lambe botas, que inculcam aos povos que seus dirigentes são deuses e ungidos.

Não tenho dúvidas de que tais pessoas e as suas acções, que as levaram ao dinheiro e à fama, podem ser um “guia para a acção”. As acções de tais pessoas são interessantes para serem estudadas, para que se possa compreender quem é quem e com quem é melhor não lidar. Lambe botas são pessoas podres de espírito.

Os lambe botas são o cancro da Frelimo e da nossa sociedade.

Em todos os momentos, houve pessoas na terra que estiveram prontas a emprestar-se àqueles que são mais ricos, mais fortes ou àqueles que têm poder. Tais pessoas, com um sorriso no rosto, por dinheiro e riqueza material, reverentemente “lambeiram o rabo” desses senhores. Através da lisonja, tentaram ganhar os favores dos ricos e poderosos e, para isso, entregaram o

rabo deles no torrefador.

Há muitos termos que definem as acções de tais pessoas. Alguns deles são: bajulação, me-nialidade, adulação, condescendência, servilismo, lambebotismo, madjoridjo, xitlakatxani e outros.

Os lambe botas, especialmente aqueles com uma longa folha de serviço, podem ser muito talentosos na bajulação. Podem habilmente disfarçar-se de “boas” pessoas ou de nossos amigos. Por conseguinte, é importante para nós sermos capazes de distinguir os lambe botas das pessoas que nos desejam o bem.

Aqui vou descrever algumas características dos lambe botas.

Eles criam a ilusão de consideração, mas não dão ouvidos a ninguém e são egoístas escondidos, manipuladores da verdade. Eles não estão interessados naquilo que interessa a sociedade. Eles estão apenas a tentar fingir que partilham os interesses sociais. Eles fingem que escutam a sociedade, mas manipulam intencionalmente as informações para alegrar o seu amo. Mas ao fim, eles apenas querem algo para si.

Por regra, os lambe botas estão dispostos a mentir ao seu amo. Fazem-no sem remorsos. Os lambe botas com um longo “registo” não têm consciência nem ideais fixos, eles são como os

“ À nossa volta, há muitos lambe botas desconhecidos e famosos. Eles rastejam perante os seus «chefes», recebem dinheiro e fama, e, por isso, “derramam sujidade nos nossos ouvidos”. Carregam pensamentos negativos, criam confusão e metem medo nas nossas almas. Eles têm um efeito destrutivo sobre nós. Como resultado, somos enganados, manipulados e desorientados.

macacos que pulam de galho a galho em busca de comida para saciar a pança.

Os lambe botas têm um bom apetite, tentam comer mais do que precisam. Por outro lado, estão dispostos a aceitar tudo o que o “amo” lhes der. Eles nunca dizem que não querem nada de retorno. Tentam fazer com que todos saibam que eles são necessários e importantes e, imediatamente, tentam obter algo de valor em troca.

Lambe botas não valorizam o seu tempo e fingem que estão sempre muito ocupados ou apaixonados por algo importante para a sociedade. De facto, estão sempre ocupados apenas para “limpar o pó dos olhos” dos outros e apenas preocupados com os seus próprios interesses egoístas.

Muitas vezes os bajuladores são incompetentes e podem ter apenas uma compreensão superficial de algo mesquinho. No entanto, estão sempre prontos a acusar todos à sua volta de incompetência. Desta forma, estão a servir o “Chefe” que, geralmente ele também é um medíocre.

Subservientemente os lambe botas “olham para a boca” do “amo” e concordam sempre com ele incondicionalmente em todos os assuntos. Podem não concordar “completamente” com o seu “amo” por causa da aparência, a menos, claro, que a questão valha um “centavo”. Em todos os outros assuntos, eles “fervorosamente” apoiam o “amo”. Eles têm um milhão de argumentos para apoiar as acções mais estúpidas e absurdas do “amo”, mesmo em que seja em deterior da sociedade e das leis.

Se um lambe botas vier na nossa direcção, teremos de ignorá-lo, se não funcionar, teremos de lutar contra ele, como se combate o pus na ferida.

Se o lambe botas for um “noviço”, se ainda for jovem e estúpido e não souber que a bajulação é má e prejudicial, podemos dizer-lhe isso educadamente. Por exemplo, dar-lhe este meu artigo para ler. Para um jovem bajulador novato, é melhor explicar desde o início que a bajulação é má. E se ele não se corrigir, o melhor será separar-se dele para sempre. Caso contrário, a sua subserviência, tal como a gangrena, acabará por matar todo o “corpo”.

À nossa volta, há muitos lambe botas desconhecidos e famosos. Eles rastejam perante os seus «chefes», recebem dinheiro e fama, e, por isso, “derramam sujidade nos nossos ouvidos”. Carregam pensamentos negativos, criam confusão e metem medo nas nossas almas. Eles têm um efeito destrutivo sobre nós. Como resultado, somos enganados, manipulados e desorientados.

Por vezes, para nos livrarmos da influência dos lambe botas, basta carregar no botão “Off” ou colocá-los na “Blacklist”. As nossas vidas são demasiadamente curtas e preciosas para desperdiçar com pessoas assim. As nossas vidas podem ser muito mais interessantes e variadas se comunicarmos com pessoas que nos tragam pensamentos sensatos e uma perspectiva positiva que admite a crítica e auto-crítica na Frelimo. Lambe botas fora! 



Gerações que se Inter-conectam

Em Madzucane, aldeia onde nasci, os jovens da geração que imediatamente me precedeu tinham o seu próprio *ethos*. Isto é, era possível encontrar naquela geração uma espécie de síntese dos seus costumes específicos, ou traços característicos que a diferenciaram da geração dos meus pais e vieram a diferenciá-la da minha própria geração.

Havia, porém, um aspecto comum a todas as gerações que antecederam a minha. Para todas elas a África do Sul era o Eldorado, o local da realização dos sonhos, da afirmação social e, até, de iniciação. Só os valentes lá iam e, muitas vezes, esta questão da valentia era assumida literalmente.

Vem-me à memória o regresso à aldeia, pela primeira vez depois do primeiro contrato de um dos meus heróis, o Zeca, que, para além de trabalhar nas minas, tinha treinado boxe. Como forma de se exibir perante nós, os mais novos, e perante as belas moças da zona, ele havia-se imposto ensinar a nobre arte a alguns interessados, alguns dos quais seus contemporâneos que se haviam furtado de fazer a mítica viagem. Um destes últimos era o Matsena que, mesmo sem ter ido à África do Sul, se ufanava de ser o preferido das beldades locais. Isso tornava-o particularmente impopular.

Era, por isso, com evidente sorna que o meu herói, recém regressado das minas, dizia, sempre que houvesse plateia perto, principalmente a feminina:

— Matsena, não é hora de treinar?

— É verdade, os treinos... — murmurava Matsena sem entusiasmo, com um sorriso de quem sente muito frio. O local dos treinos era junto ao campo onde se jogava futebol, circundado por uma densa arborização através da qual se filtravam os últimos raios do sol nos entardeceres de Madzucane. Matsena seguia, atrás do Zeca e seu ajudante treinador, também recém regressado

das minas, que eu desconfiava não saber nada de boxe. Nunca verbalizei a minha desconfiança por motivos óbvios. Matsena seguia atrás dos dois, com uns passos que pareciam de um bezerro prestes a ser esfolado.

O estranho de tudo é que as lições de boxe, neste caso particular, haviam sido solicitadas pelo próprio Matsena, num compreensível esforço de se valorizar, sem antecipar que, com o tempo, iriam converter-se em algo odioso. Também ele não esperara que Zeca e o seu ajudante recrutassem uma plateia para os tais treinos, na qual sobressaíam as mais belas moças da aldeia.

Assim, nessa tarde, com algum estoicismo, apesar de tudo, ele aí estava para os benditos treinos. Diante dele, Zeca, com punhos que pareciam enormes como tijolos, com aqueles ombros que se haviam agigantado nas minas, exibia um olhar frio e brilhante. Matsena vacilou e todo o seu corpo estremeceu.

— Firme! — gritou-lhe o ajudante, olhando para as belas moças que miravam Matsena com olhares zombeteiros. O coitado tentava equilibrar-se nas suas pernas frouxas. Os punhos do Zeca cruzavam e voavam, ameaçadores. Matsena sufocava, coberto de suores frios. Exausto e trémulo baixava a guarda, como nos dias anteriores, e decretava o fim dos treinos. Com o que lhe restava de pose, dizia tentando ser desafiador: — Se fosse luta de verdade seria outra coisa.

Voltando ao modo de ser e ao caráter da geração que me precedeu lá na minha aldeia, pode-se dizer que a medida de sucesso era fazer a 4ª classe, rumar para as minas da África do Sul e assumir funções que estivessem acima do simples ‘Mulaitche’. Mulaitche é aquele mineiro que, de pá, ou de picareta em punho, desce às profundezas da mina para extrair o ambicionado e desejado ouro, ou o carvão ou o urânio.

É importante dizer que, no tempo do meu avô, o facto de ir às minas, mesmo que fosse para ser “Mulaitche”, já representava um factor de progressão social, tendo em conta o sistema laboral codificado pelos primeiros gestores coloniais portugueses, que raiava a escravatura. Nas minas, como “Mulaitches”, os contemporâneos do meu avô visionaram oportunidades únicas de melhorarem as suas vidas, comprar mais gado e lobolar mais esposas. Sobre lobolar mais esposas, lembro-me de uma piada que o professor da zona, Vasco Moisés Langa, cognominado Mukhuhlene (ele gostava de esfregar - ku khuhla - os alunos que viessem sujos à escola com aquela haste que resta depois de debulhar o milho, conhecido por Nkhuhle em Shangana) contou-me quando se apercebeu de que eu já falava fluentemente o português. Segundo ele, no tempo do meu avô, antes de os missionários americanos trazerem o Cristianismo para Madzucane, os contemporâneos do meu avô acreditavam que poligamia era igual ao casamento de um homem com várias mulheres. Bigamia era igual ao casamento de um homem com duas mulheres. E MONOTONIA era igual ao casamento de um homem com uma única mulher. Na altura, não apreciei devidamente a piada porque desconhecia o significado de monotonia.

Naquela terra, que me viu nascer, com a mudança de contextos, novas perspectivas se abriram. Sabendo ler e escrever com alguma proficiência, os jovens da geração que precedeu à minha tinham ambições de serem “team leaders” (que lá na minha aldeia se pronunciava “timu lida”), instrutores de “skrumayela” (como se pronunciava em Madzucane), querendo significar “School of Mine”, ou outras posições superiores.

A pretensão da geração que me precedeu representava uma evolução em relação à geração dos meus pais. Representava uma mudança e a perspectiva de uma vida melhor, lá nas minas, e na aldeia quando regressassem com carros, aparelhagens sonoras “Haia definixion”, a pilhas, (leia-se high definition) e dinheiro para construir casas de alvenaria. Era mudança, mas não era ruptura. As duas gerações que me precederam

continuaram a ter pontos e pontes de intercessão, uma se inspirando na outra. Uma continuando a transmitir os valores que diferenciavam a comunidade de Madzucane de outras.

A minha geração diferenciou-se das outras num aspecto. Ir a África do Sul não era, por si só, uma medida de sucesso. Ou não era a única. Tendo nascido no fragor da luta de libertação nacional, com o discurso de oportunidades iguais que os colonos iam sendo forçados a, timidamente, adoptar, a minha geração beneficiou de amplas e novas oportunidades para a progressão social, sem ter necessariamente de emigrar para as minas. Muitos, da minha geração, nascidos na aldeia de Madzucane, tornaram-se contabilistas, comandantes de polícia, directores de bancos, juristas, empresários, despachantes, economistas... até ministros! Era uma mudança. Mas, de novo, não houve ruptura com os valores de que nos nutrimos na infância e na primeira juventude.

Hoje, os meus filhos, bisnetos ou trisnetos da primeira geração das gentes de Madzucane que foram às minas, educam-se para competir à escala global. Nunca perdendo as referências da aldeia de Madzucane dos seus avoengos, eles aprendem a chamar casa, e a chamar aldeia, ao mundo todo. Que grande mudança! Que desafios mais exaltantes de que não se podia sonhar a uns meros 50 anos atrás. Em menos de meio século, numa sociedade eminentemente camponesa atrasadíssima, emergiram médicos, engenheiros, operários, professores secundários e universitários, investigadores, agrónomos, enfermeiros, extensionistas agrários, veterinários... Com todas estas mudanças que foram acontecendo neste relativamente curto espaço de tempo, todas aquelas sucessivas gerações não perderam o seu chão, as suas referências, a missão e a visão comuns. O desafio é o de as futuras gerações continuarem a inspirar-se no nosso percurso comum, iniciado há várias gerações atrás.

Estas ideias ocorreram-me, na semana passada, quando passeando pelos carreiros e veredas daquela terra visualizei uma aldeia hoje electrificada, que é sede de um posto administrativo. 

Formação de grupos de apoio aos parentes de crianças com deficiência



Os Grupos de Apoio a Crianças com Deficiência constituem uma estratégia de cuidado grupal, que envolvem pessoas que experienciam situações de vida semelhantes, com condições crônicas específicas que centram a sua acção na partilha de experiências, de informações úteis e de estratégias para lidar com o problema, as quais têm como fim último reduzir o estresse emocional no processo de cuidar e o facilitar da socialização.

O apoio às famílias e aos cuidadores por meio de intervenções em grupo surgiu como uma estratégia poderosa e importante para efectivar esse apoio. Com o reconhecimento da importância e das necessidades dos cuidadores exigiu-se criar respostas a nível local, a fim de impedir que as demandas de papéis ponham em risco a saúde e o bem-estar dos cuidadores, além de promover o cuidado continuado. O cuidado prestado pelo cuidador é, muitas vezes, marcado pelo despreparo psicológico e emocional (a que se junta a falta de conhecimento sobre a deficiência) que pode gerar, em várias ocasiões, conflito, insatisfação, insegurança e sensação de desespero.

A fenomenologia como método que se preocupa em responder a perguntas que são internas ao processo, realiza uma busca pelo significado fundamental do que se faz e se preocupa com o sentido, a forma de expressão dos indivíduos em relação às coisas. Os cuidadores, ao desempenhar novos papéis e tarefas associadas ao cuidado, relatam um sentimento de sobrecarga e problemas relacionados à sua saúde mental, como depressão e ansiedade muitas vezes vinculados ao sentimento de cativo. As alterações comportamentais da criança com deficiência associadas à resistência ao cuidado, constituem uma experiência relativamente comum para o cuidador,

e esta exposição tem uma associação mais negativa ao bem-estar de ambos. Estas experiências negativas foram colmatadas com as informações e aprendizagens advindas de grupos de apoio, onde foi possível compreender melhor a evolução das doenças e com as reuniões aprenderam a ser mais tolerantes e pacientes.

ESTRATÉGIAS INFLUEM NO IMPACTO DO ESTRESSE

Os tipos de estratégias usadas pelos cuidadores parecem ter influência no impacto do estresse. Em particular, as estratégias focadas na emoção que protegem os cuidadores do impacto negativo do estresse, enquanto as estratégias focadas no problema deixam-nos mais susceptíveis. Há uma mudança no quotidiano do cuidador, em que as actividades sociais e as de autocuidado vão sendo substituídas pelas obrigatórias, restando pouco ou nenhum tempo para ser dedicado a elas. As actividades discricionárias, que envolvem principalmente o lazer e a sociabilidade, são as primeiras a serem perdidas para a dedicação mais integral ao cuidado, gerando senso de perda de liberdade de privacidade no cuidador. Estas actividades obrigatórias de cuidado são as que mais consomem tempo, gerando insatisfação pela restrição do tempo para actividades pessoais, domésticas e sociais, e são as mais associadas a sintomas depressivos e à avaliação de escassez de suporte social.

Com as intervenções, os cuidadores tomaram maior consciência do uso do tempo, possivelmente conduzidos por um maior *empowerment* para a prestação de cuidados. Da nossa experiência, na capacitação de 8 grupos de cuidadores, mostra que quanto ao tipo de suporte que prestam, permitem aos cuidadores



compensarem as deficiências nos grupos de partilhas de experiências e redes sociais onde criam um contexto comunitário ao qual os cuidadores se sentem entendidos, reconhecidos e valorizados no seu papel. Os grupos podem, em complementaridade, solidificar redes de vizinhança capazes de garantir apoios pontuais na gestão de cuidados, bem como estreitar relações com os profissionais de saúde e da área social sensíveis às necessidades do cuidado *per se*. Muitos cuidadores mencionam que os seus círculos sociais haviam-se estreitado por causa das suas responsabilidades de cuidar. Por estarem com pessoas passando por situações semelhantes, o próprio grupo serviu como ferramenta catalisadora sobre a sua percepção e experiência vivida no cuidado. Foram muitos os ganhos relatados pelos cuidadores como: expressar os seus sentimentos, redução do stress, habilidades para enfrentar os desafios e terem a oportunidade de dar e receber apoio emocional, ou seja, quando as crianças com deficiência identificam melhorias no cuidado, essas melhorias estão associadas ao bem-estar subjetivo do cuidador.

FORMAÇÃO DE GRUPOS DE APOIO

Por ter estas experiências e a convite da Save The Children Internacional (SCI) a equipa da Cooperativa Luana Semeia Sorriso (COLUAS) destacou os seus colaboradores, nomeadamente Benilde Mourana e Ali Matine, para a província de Manica para uma formação de grupos de apoio a parentes de crianças com deficiência, concretamente para dar bases para uma melhor estrutura e operacionalização de tais grupos, partilhando os passos e as técnicas de criação e sua sustentabilidade, olhando para cada contexto.

Pela natureza da própria COLUAS desde a sua fundação já criou 8 grupos de parentes de crianças com deficiência a nível da cidade e província

Maputo, por isso viu neste convite uma oportunidade de, não só expandir o âmbito de sua intervenção, como também de conhecer melhor o contexto daquela Província no que diz respeito aos cuidados das crianças com deficiência.

A formação teve como objectivo principal “prestar apoio técnico à equipa da Save The Children e parceiros sobre a operacionalização de grupos de parentes de crianças com deficiência a nível da província de Manica”, com a duração de dois dias e contou com 18 participantes das diferentes organizações da sociedade civil dos distritos de Manica, Chimoio, Tambara, Machaze e representantes da Direção Provincial de Educação, assim como alguns funcionários da SCI.

Ao longo da formação foram criados os grupos que irão intervir a nível das diferentes comunidades daquela província, tendo alguns participantes optado por grupos formais (compostos por profissionais e instituições organizadas formalmente para prestarem assistência às crianças com deficiência); outros optaram por grupos informais (composto por familiares, amigos, vizinhos, colegas e grupos sociais susceptíveis de fornecer apoio nas actividades do dia-a-dia e constituir formas de resposta à situação de vida da criança); assim como grupos mistos que correspondem à junção dos formais e informais e as várias formas de encontrar razões e motivações para continuarem a partilhar experiências, torná-lo formais e sustentáveis e ter conhecimento da legislação atinente a criança e adultos com deficiência.

Como resultado, esperamos que a formação tenha trazido contribuições positivas para os participantes para a operacionalização de grupos, tendo-se salientado que os métodos de intervenção em grupo necessitam de maior desenvolvimento e prática, enquanto estratégia de cuidado grupal e sirvam de inspiração para futuros grupos. ¹¹



Sinais anormais em animais de estimação que nunca devem ser ignorados

Determinar o estado de saúde do seu animal de estimação pode não ser tão fácil quanto parece. Muitos dos sinais que um animal pode apresentar quando está gravemente doente, podem ser confundidos com doenças leves e passageiras ou simplesmente atribuídos ao seu envelhecimento. Caso estes sinais não sejam reconhecidos e a sua causa identificada, rapidamente, eles podem evoluir para uma complicação extrema de saúde e, em alguns casos, para a morte do seu amigo de quatro patas.

No nosso artigo de hoje, propomo-nos a apresentar 10 sinais que podem ser exibidos pelo seu animal de estimação. Apesar de serem comuns, estes sinais podem indicar que o seu animal está doente ou a desenvolver uma doença grave. Por isso, eles nunca devem ser ignorados. Eis aqui a lista:

Pelagem seca e sem brilho: se os pêlos do seu animal se apresentarem secos, sem brilho ou opacos, pode ser sinal de deficiência nutricional, diabetes ou outra complicação de saúde, muitas vezes crónica.

Ingestão exagerada de água: se o seu animal está bebendo muito mais água do que o normal, isso pode ser sinal de que ele está desenvolvendo uma série de problemas graves de saúde, incluindo a insuficiência renal, diabetes *mellitus*, síndrome de Cushing ou simplesmente desidratação.

Micção exagerada: se o seu animal está urinando com mais frequência, também pode ser um sinal de diabetes, doença renal ou outra condição de saúde.

Letargia: se o seu animal parece anormalmente cansado, lento a reagir, ou simplesmente muito mais preguiçoso, pode ser um sinal de que algo está errado.

Perda de apetite: este costuma ser dos sinais que mais leva os proprietários a levarem os seus animais ao médico(a) veterinário(a), mas, frequentemente, ele não é o primeiro sinal a ocorrer. Se o seu animal parar de comer repentinamente ou diminuir a ingestão de alimentos, pode ser um sinal de que ele não está se sentindo bem há algum tempo. Isso é especialmente verdadeiro se essa perda de apetite for acompanhada por outros sinais descritos neste texto.

Vómitos e/ou diarreia: estes são sinais comuns de que algo está errado com o seu animal. Se o seu animal vomitou mais de uma vez ou teve uma diarreia que durou mais de um dia, é melhor procurar uma assistência veterinária urgente. A diarreia é ainda mais preocupante em cachorros que não tenham todas as vacinas e desparasitações actualizadas. Nestes casos, as causas mais prováveis são a Parvovirose canina, Coronavírus canino ou a infestação por parasitas intestinais que, se não forem tratadas prontamente, podem ser fatais.

Mau hálito: mau hálito em animais de estimação pode ser um sinal de doenças dentária, gastrointestinal, renal ou outro problema de saúde. Se você notar que o hálito do seu animal está piorando ou está muito mais perceptível do que antes, é melhor procurar ajuda.

Tosse: se o seu animal está a tossir, espirrar ou ofegar mais do que o normal, pode ser um sinal de alergia, infecção respiratória ou insuficiência cardíaca.

Coceira exagerada: se o seu animal se está a coçar ou a coçar mais do que o normal, pode ser outro sinal de alergia, infecção cutânea, problemas hormonais ou outra complicação de saúde.

Actividade elevada ou estranha: se o seu animal está a agir de forma diferente do normal, fora da rotina ou aparentemente agindo de forma estranha num ambiente habitual e doméstico, pode ser um sinal de que algo está errado. Se isso for acompanhado de outros sinais listados neste texto, isso deve elevar o seu nível de alerta. Note que doenças do sistema nervoso, como a Raiva, são uma possibilidade, especialmente

se o seu animal não estiver devidamente vacinado. Nestes casos, é necessário tomar alguma precaução, sobretudo se notar agressividade no comportamento do seu animal. Adicionalmente, a dor associada a lesões físicas ou infecções, por exemplo, do ouvido ou das meninges, também podem desencadear reacções anormais.

Se o seu animal apresentar pelo menos um dos sinais acima descritos, é melhor levá-lo a uma clínica veterinária mais próxima ou ao seu médico(a) veterinário(a) para um exame clínico completo. E certifique-se que o(a) médico(a) veterinário(a) está legalmente autorizado(a) a exercer a profissão médico-veterinária no País. Em Moçambique, os profissionais médico veterinários são, no mínimo, licenciados em Medicina Veterinária e, para o exercício da profissão, devem, por Lei, ser certificados pela Ordem dos Médicos Veterinários de Moçambique (OMVM). Esta certificação pode ser confirmada através da exibição do cartão emitido pela OMVM: a carteira profissional. 



Ração rica em:
Carne de Vaca,
Frango,
Ovos e
Arroz.

**Eles gostam.
E muito. É económica.
Experimente-a!**



Adequada para todas as raças e tamanhos

 www.strongpetfood.co.mz
 [strongdogfood.mz](https://www.instagram.com/strongdogfood)

Orgulhosamente Made in Mozambique

 [strongdogfood](https://www.facebook.com/strongdogfood)
 comercial@strongpetfood.co.mz

 +258 82 7009155
 +258 87 5856912

Em criança, seguia os fotógrafos ambulantes

Mário Macilau venceu o prémio francês ‘Roger Pic Award 2023’, com o seu projecto “Fé” sobre os Mazionos e a prática do animismo em Moçambique. Mas não foi o único galardão que ganhou até hoje. Como profissional da fotografia, o artista moçambicano, que reside lá fora e faz do mundo a sua casa, já acumula uma série de mostras que vão dos EUA ao Japão, passando pela Europa, e granjeia também o reconhecimento dos seus pares. Na sua infância, seguia os fotógrafos ambulantes para aprender o ‘métier’. Hoje, tenta trazer uma visão nova e incomum da realidade através da sua objectiva.

Helga Nunes (entrevista)

O que significa para si este prémio?

Recentemente, passei por momentos complicados e difíceis da minha carreira e isso aconteceu quase no fim da pandemia. Em algum momento, cheguei a pensar que fosse o fim da minha carreira. Por incrível que pareça, perdi muitos amigos, alguns abandonaram-me por estar numa situação financeira crítica e outros tentaram me manipular. Porém, desde então, vi tudo a fazer uma reversão inacreditável... ganhei outros prémios este ano que não cheguei a divulgar, e isso aumentou o engajamento e a retenção em relação às minhas práticas artísticas.

O prémio ‘Roger Pic Award 2023’ ajudou-me imenso a compreender melhor o apreço que, de algum modo, devo direccionar ao meu trabalho, deixando-me mais seguro e optimista. É uma notícia agradável não só para mim, mas também para Moçambique, enquanto país que precisa de boas referências pelo mundo fora. Isto porque

quando se menciona Moçambique, a ideia é a de que é um país de raptos, conotado com o conflito de Cabo Delgado.

O trabalho que o levou a ganhar este prémio é um projecto desenvolvido desde 2010. Por quê a escolha deste tema, como foi o processo e quanto tempo demorou a concretizá-lo?

Fé significa, antes demais, crença, “confiança ou ainda credibilidade. A fé é também um sentimento de total crença em alguma coisa seja ela, concreta ou abstracta, esta crença é incondicional e mesmo sem nenhum tipo de evidência que comprove a veracidade da proposição em causa. Agora, “Fé” — como projecto — regista a prática do animismo na cultura moçambicana da actualidade. Este animismo é herdeiro de formas tradicionais de religião, nas quais se acreditava existirem espíritos que habitam os objectos e os fenómenos da natureza. Assim se explicava a influência dos espíritos dos antepassados na existência dos vivos. Através das suas práticas, estas religiões tradicionais preservaram as antigas



tradições culturais de Moçambique. Tais práticas incluem ensinamentos, medicina tradicional, métodos de cura, ritos de passagem para os jovens (mulheres e homens) e o aconselhamento sobre as condutas a observar entre os membros de uma comunidade. Reflectem conceitos locais – mas, por vezes, contraditórios – de Deus e do cosmos.

Como foi o seu percurso como fotógrafo até agora? Sempre foi seu sonho dedicar-se à fotografia?

O meu percurso como fotógrafo tem sido um processo natural. Nunca sonhei em ser fotógrafo talvez porque esta modalidade despertou atenção em mim era eu criança. O meu contacto com a fotografia começou faz muitos anos, muito bem antes de eu saber que a fotografia para além de ser uma profissão, é também uma arte. Eu comecei as minhas práticas fotográficas enquanto criança com a simples ideia de brincar. Isso foi também numa altura em que em Moçambique, principalmente depois da guerra civil, muitas

crianças trabalhavam para poder ajudar a sua família, o que as sujeitava a não gozar a sua infância — como foi o meu caso. Eu comecei a trabalhar desde muito cedo, ajudando a minha mãe a vender produtos e também a ajudava com as tarefas domésticas. Enquanto outras crianças, que vinham de famílias da classe média-alta, tiveram uma infância diferente e com muito tempo para brincar, o único tempo que eu tinha enquanto criança era quando seguia os fotógrafos ambulantes para entender como funcionava uma máquina fotográfica. Foram os melhores momentos da minha vida e essa experiência faz-me lembrar de uma citação de Robert Louis Stevenson que dizia: “a vida não consiste em ter boas cartas na mão e sim em jogar bem as que se tem”.

O que despoletou em si esta arte?

No sentido geral, a fotografia desempenha um papel muito importante na vida de todo o ser humano. A fotografia conecta-nos com o nosso passado, lembra-nos de pessoas, de lugares, de sentimentos e das diversas histórias. Esta

NOSSOS TALENTOS



modalidade tem o poder de nos ajudar a descobrir a nossa realidade e, não só, ela tem o poder de inspirar muitas pessoas e de as levar a uma mudança para melhor. Eu uso-a também como meio de expressão criativa. Visualizando o mundo através da imagem de maneira diferente, tento trazer uma visão nova e incomum da realidade.

Quais e onde foram realizadas as exposições mais marcantes que já fez?

Já participei em diversas exposições, tanto a nível nacional como internacional. Qualquer uma das exposições tem um enorme significativo na minha vida e carreira, não pela sua dimensão, mas pela experiência obtida, pois na maior parte delas pude-me conectar visualmente com outros trabalhos e artistas. Mostrando contraste, diferença, indiferença, concordância entre essa diversidade nas obras de arte. Gosto da ideia da possibilidade de reunir ideias como uma forma de produção de conhecimento.

É evidente que recorrendo à minha memória, jamais me esquecerei de algumas participações em exposições colectivas ou em festivais de grande renome na China, Mali, Senegal, Estados Unidos da América, Espanha, Portugal, Japão, Brasil, Bolívia, Zimbabwe, Itália, Holanda,

Alemanha, Bangladesh, França, Angola, Nigéria, Índia, Israel, Congo e entre vários países, aonde participei em eventos de grande nome. Já tive a chance de me inspirar através do convívio com outras culturas, vendo o tal diálogo de processos de pensamento entre novas perspectivas. Tive a oportunidade de ver o mundo como nunca antes e de representar o meu país através do que faço.

VIDA PROFISSIONAL

Nos dias que correm, a sua vida profissional decorre em grande parte fora de Moçambique. Que experiências recolhe dessa partilha cultural?

Ao vivenciar uma cultura diferente por meio do intercâmbio cultural e artístico, obtenho a possibilidade de posicionar Moçambique no mapa global, criando referências através de uma boa representação e como ser humano. Tenho a possibilidade de aprender e de ganhar uma dimensão ampla no que diz respeito à compreensão mais profunda de eu mesmo e das pessoas ao meu redor. Gosto de aprofundar o pouco conhecimento que possuo sobre outras culturas e de fortalecer as relações internacionais sem nenhum tipo de discriminação. Essa possibilidade



ajudou-me imenso na aquisição da tolerância e da compreensão seja do que for.

A minha presença no mundo fez-me entender que consigo estar bem em qualquer novo ambiente, fez-me conhecer a importância das semelhanças e não das diferenças. Ou seja, não estou preocupado com os erros ou as falhas dos outros, mas sim do que temos em comum para melhor aproveitamento enquanto humanos. O intercâmbio cultural destaca a beleza da diversidade, tornando o mundo um lugar mais bonito e conectado para todos.

A sua profissão de fotógrafo é sem dúvida criativa, mas é ao mesmo tempo rentável?

Fotografia é uma profissão e a profissão é uma actividade direccionada por um especialista. É preciso ter conhecimento e prática para exercê-la. Essa regra, ou verdade, insere-se em qualquer ramo. Agora... para qualquer profissão gerar sustentabilidade é preciso, acima de tudo, respeitar três pilares básicos: determinação, dedicação e disciplina. Esses pontos são os que aplico na minha profissão e eles ajudam-me a fazer da fotografia a minha profissão. Vivo sim dela e ganho também o suficiente para as minhas contas. Como qualquer profissão, não é fácil porque há

momentos duros. Tenho sempre de fazer a minha parte em estabelecer o foco, em cumprir os meus objectivos, estar empenhado na minha determinação. Continuar a desenhar e cumprir com o modelo de dedicação e ser obediente face às regras e ser disciplinado, seguindo o cronograma estabelecido para alcançar os objectivos.

Há quem diga que Mário Macilau, muitas vezes, promove uma realidade local, uma memória colectiva. Concorda com a ideia que fazem de si?

O meu trabalho examina e promove simultaneamente uma realidade social e local, uso a fotografia para retratar o consenso de atitudes, opiniões e crenças mantidas por membros de um grupo ou da nossa sociedade moçambicana, no dia após dia.

Em seguida, a questão de memória colectiva é também inseparável do meu trabalho. A memória colectiva ajuda-me a entender, cada vez mais, o conjunto compartilhado de memórias, conhecimentos e informações de um grupo social local que está significativamente associado à identidade, aos moçambicanos — incluindo, obviamente, a mim. Gosto muito da ideia de entender os traços do passado e de trazer numa reflexão na tela do presente. 



O mito da inferioridade da mulher

A partir de 1970 começou a vingar uma teoria feminista no cinema e a existir a elaboração da análise sociológica das imagens da mulher na grande tela. Mulher essa que na ficção é o reflexo de muitas na realidade.

Assim sendo, a inspiração levou-me ao passado do cinema e esta minha Nota é dedicada a todas as actrizes que tão bem nos representam — a nós, mulheres — na sétima arte.

Naquela época, algumas ensaístas procuraram definir uma escrita essencialmente feminina, outras optaram por traçar na história do cinema a memória das imagens que reduziam a mulher a simples estereótipo social e sexual. E é na luta contra estes estereótipos que se começaram a empenhar revistas como a «Women and Film» e a «Câmara Obscura» e escritoras como Marjorie Rosen («Popcorn Venus») e Molly Haskell («From Reverence to Rape») — pioneiras da revisão crítica feminista da história do cinema. Eu, como cinéfila incurável que sou, li e analisei alguns artigos da época.

Nota-se que os filmes que melhor serviram a crítica feminista foram os clássicos de Hollywood, por evidenciarem a repressão da mulher e o culto da sua inferioridade.

Erwin Panofsky, ao estudar a iconografia e os estereótipos visuais do filme, sugeriu que a codificação social e sexual das personagens do cinema mudo foi, sobretudo, fruto de uma necessidade prática. Para Panofsky, a codificação destinava-se a facilitar a compreensão do filme pelos espectadores que eram maioritariamente iletrados. Proliferou, então, a imagem simplificada da mulher fatal e da rapariga honesta, do herói e do vilão, e muitos destes estereótipos mantiveram-se ao longo dos anos, apesar do triunfo do sonoro na sétima arte. Realizadores como Hitchcock, Hawks, Sternberg ou Wilder, são o produto de um período marcado

pelo mito da inferioridade da mulher (ideia propagada até à exaustão pelo cinema).

Segundo Freud, a prática analítica conservadora americana fixou a mulher numa encruzilhada entre a esposa-mãe-dona de casa e a própria perversão do desejo. O cinema explorou a imagem da mulher tal como a da vedeta, reduzindo-as a meros fétiches. E foi assim que a fetichização da mulher no star system ganhou assim honras de tapete vermelho.

Aliás, as plumas de Marlene Dietrich, as luvas de Rita Hayworth, os olhos de Greta Garbo, o cabelo de Jean Harlow, os seios e as ancas de Marilyn Monroe são ícones de beleza dessa mesma exploração do universo feminino.

O mito da inferioridade da mulher atingiu os píncaros sobretudo em Hollywood. As actrizes eram apresentadas como objectos de beleza e ídolos estéticos. Parece-me até que a ideia era a de que a mulher existia para satisfazer os desejos e as necessidades do homem, tal como a vedeta existe para satisfazer o desejo do lucro na indústria cinematográfica.

Hoje, constato que a exploração da mulher nos filmes decorre de forma mais sóbria e, ao mesmo tempo, partilhada pela manipulação das virtudes masculinas. Se, por um lado, o imaginário do espectador continua a ser alimentado pelo cruzar de pernas da Sharon Stone (Instinto Fatal), o sorriso contagiante de Júlia Roberts (Pretty Woman), o contorcionismo atlético de Demi Moore (Streaptease), o monumentalismo físico de Monica Bellucci (Matrix), ou a beleza e charme de Thandie Newton (Missão Impossível 2), por outro, já existe um equilíbrio de forças entre a mulher que é líder no local de trabalho, chefe de família em casa e uma referência na sociedade, demonstrando um progresso rumo à equidade do género e à luz da realidade. ■



MAIS QUE UM LUGAR, UM ESTILO DE VIDA!

**Maputo
Business
Center**

www.maputobusinesscenter.com

maputo
best houses

 **investeimóvel**
compra, venda e arrendamento de imóveis



moz
relocation

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

 comercial@investeimovel.co.mz

 Av. Agostinho Neto, 326, Maputo – Moçambique



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: apoiocliente@fidelidadeimpar.co.mz