

negócios

Anderson Mburugu, director geral do Polana Serena Hotel

Hotel Polana: 100 anos de agilidade e resiliência

ISSN 2616-4744



9 772616 474407

www.revista.negocios.co.mz

■ N.º47 ■ Janeiro/Fevereiro 2024 ■ 150 MT



POLANA SERENA
HOTEL
Est 1922



Especial Residentes

Residents Special

MZN 11,500.00



SERENA HOTELS
HOTELS • RESORTS • VACATION HOMES • CAMPS

Polana Serena Hotel, Av. Julius Nyerere 1380 . P.O Box 1151, Maputo . Moçambique

Cel.: +258 82 3201450 / +258 84 2417000 Tel.: +258 21 241700 / 800 . Fax.: +258 21 491480

Email: reservations.polana@serenahotels.com; Website: www.serenahotels.com/serenapolana

Social Media: [serenapolana](#) [serenapolana](#) [Polana Serena Hotel](#)



ACOMODAÇÃO INCLUÍDO PEQUENO ALMOÇO PARA UMA OU DUAS PESSOAS
ACCOMMODATION INCLUDING BREAKFAST FOR ONE OR TWO PEOPLE

FAÇA JÁ A SUA RESERVA! /BOOK NOW!
SALES.POLANA@SERENAHOTELS.COM /+258 21 241 700
Terms & Conditions Apply



Caros amigos e parceiros da ‘Negócios’

Hoje celebramos com orgulho o 8.º aniversário da revista ‘Negócios’. Ao olhar para trás, recordamos os desafios que enfrentamos desde a nossa criação em 2016. Foram tempos difíceis, mas cada obstáculo foi uma oportunidade de crescimento e aprendizagem.

Nos primeiros anos, enfrentamos inúmeras dificuldades para nos estabelecermos no mercado da comunicação social. No entanto, com dedicação e determinação, superamos esses desafios e emergimos mais fortes. Foi um período de testes e aprendizagens, mas também de grandes conquistas.

Um dos nossos maiores esforços foi a definição de produtos inovadores para nos destacarmos no mercado. Investimos tempo e recursos na criação de conteúdos relevantes e de qualidade, procurando sempre atender às necessidades dos nossos leitores e parceiros. Essa abordagem permitiu-nos melhorar o nosso posicionamento no mercado e tornar-nos uma referência na área da comunicação.

No entanto, sabemos que o sucesso não é garantido e que precisamos de continuar a evoluir

para permanecer relevantes. A necessidade contínua de manter relações sólidas com os nossos clientes é um dos pilares do nosso sucesso. Estamos comprometidos em entender as suas necessidades e em fornecer soluções que agreguem valor aos seus negócios.

O ‘Café Negócios’ e o ‘Clube Negócios’ são os instrumentos mais eficazes para nos aproximarmos e convivermos com os nossos *stakeholders* e, dessa forma, entender as suas necessidades e expectativas, e produzir soluções adequadas ao cliente.

Além disso, estamos cientes dos desafios que o mercado da comunicação apresenta. A rápida evolução da tecnologia e as mudanças nas preferências do consumidor exigem que estejamos sempre um passo à frente. Estamos preparados para enfrentar esses desafios e continuar a crescer e inovar. O maior constrangimento que a indústria das publicações enfrenta é o elevado custo de impressão nas gráficas. Na revista ‘Negócios’, nós não aceitamos que essa situação nos derrote ou que nos leve a desistir dos nossos



Sabemos que o sucesso não é garantido e que precisamos de continuar a evoluir para permanecer relevantes. A necessidade contínua de manter relações sólidas com os nossos clientes é um dos pilares do nosso sucesso.

“ À medida que celebramos mais um ano de sucesso, gostaríamos de expressar a nossa gratidão a todos os nossos leitores, colaboradores, clientes, fornecedores e parceiros, que nos apoiaram ao longo desta jornada. Obrigado por fazerem parte da história da revista ‘Negócios’.

sonhos, como infelizmente aconteceu a muitos dos nossos concorrentes que optaram por veicular informação através dos modelos digitais, como se a sua estratégia fosse apostar na inovação. Temos sim, o modelo digital como alternativo, mas o modelo físico impresso ou a versão em papel da Negócios é o nosso foco e manifesta o que nos faz ser diferentes dos demais.

À medida que celebramos mais um ano de sucesso, gostaríamos de expressar a nossa gratidão a todos os nossos leitores, colaboradores, clientes, fornecedores e parceiros, que nos apoiaram ao longo desta jornada. Obrigado por fazerem parte da história da revista ‘Negócios’.

Celebramos este aniversário de coração partido pois, durante este mês de Abril, tragédias, naturais e humanas, dividiram-se pelas zonas norte e sul de Moçambique. Foi com profunda dor e consternação que recebemos a trágica notícia do naufrágio ocorrido em Nampula, resultando na perda de mais de 100 vidas preciosas. Os nossos corações estão com as famílias e amigos das vítimas, cuja dor é incomensurável. Foi com indignação que lamentamos a ausência das autoridades governamentais antes, durante e depois do trágico acidente em Nampula. É inconcebível que vidas preciosas tenham sido perdidas em circunstâncias evitáveis, e a falta de supervisão e acção preventiva por parte das autoridades é inaceitável.

Paralelamente, a zona sul de Moçambique foi devastada pelas águas das chuvas que deixaram

milhares de cidadãos desalojados e perderam os seus bens, sob o olhar impávido das autoridades governamentais. Aliás, a reacção do Governo — logo a seguir à ocorrência destes desastres — faz-nos pensar que o essencial foi partilhar as culpas e não assumir as responsabilidades. O naufrágio ocorreu por excesso de carga de passageiros, portanto, a culpa foi do dono do barco. Enquanto que as populações viram-se desalojadas das suas residências devido ao elevado nível de precipitação. Portanto, a culpa foi da chuva. Mas... onde fica a responsabilidade do Governo em termos de prevenção e segurança?

Será pedir demais exigir a responsabilização do Governo bem como medidas para garantir a segurança dos cidadãos em futuras situações similares? Neste momento de dor e luto, é crucial que as autoridades assumam a sua responsabilidade de proteger e servir a população, agindo com diligência e empatia, de modo a evitar que tragédias como essas se repitam. Nós estamos aqui para informar com objectividade e rigor... para fornecer ao leitor um melhor conhecimento dos factos!

Parabéns à revista ‘Negócios’, aos seus colaboradores e parceiros. Que os próximos anos sejam ainda mais brilhantes e cheios de boas realizações. Estamos ansiosos por continuar a servir e inspirar os nossos leitores, fornecendo conteúdos de qualidade e soluções inovadoras.

Muito obrigado! 🇲🇵



SEGURO DE VIDA GRUPO



www.emose.co.mz

Garante a protecção do trabalhador e seus familiares, das sequelas advenientes de factos contingentes como Morte ou Invalidez.

O que cobre?

- ✔ Pagamento do capital seguro aos beneficiários em caso de Morte do trabalhador;
- ✔ Pagamento do capital seguro ao próprio trabalhador em caso de Invalidez;
- ✔ Pagamento das Despesas de Funeral em caso de morte do trabalhador ou do membro do seu agregado familiar.



CAPA 22
'Hotel Polana': 100 anos de agilidade e resiliência

NOTAS DO DIRECTOR GERAL 4
Caros amigos e parceiros da 'Negócios'

SÍNTESE 8
O direito à privacidade é intrínseco e incindível a cada um de nós

BANCA 28
BM reduz taxa de juro da Política Monetária

SECTOR PRIVADO 32
É necessário uma melhor estratégia para incrementar o comércio intra-africano

IMOBILIÁRIA 34
Combate à lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo: um papel crucial na Segurança Financeira Global, uma obrigação legal

PORTOS & LOGÍSTICA 38
Porto de Maputo vai dar mais de 8 biliões de dólares ao Estado

BOLSA DE VALORES 43
BVM quer admitir mais quatro empresas em 2024

EMPRESA 45
O desporto como mecanismo de crescimento pessoal, inclusão e excelência

EMPRESA 47
Da produção dos sabonetes naturais ao tratamento do corpo

PANORAMA 51
Os tolos aprendem com os seus erros e os inteligentes aprendem com os erros dos tolos

NOSSOS TALENTOS 54
Vitórias alcançadas com um grande espírito de luta

DICAS ÚTEIS 58
Como reduzir os custos financeiros com o seu primeiro animal de estimação?

RESPONSABILIDADE SOCIAL 60
Fundação Tzu Chi

POR LINHAS SOLTAS 63
Uma sociedade cheia de pressa...

NOTA DA EDITORA 68
A Língua é o nosso melhor instrumento de trabalho

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, Feliz Mangane, Custódio Bila, Álvaro Simão Cossa, Gabriel Muthisse

Redes Sociais Jélisse Langa

Fotografia Dino Valeta

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

Impressão Gráfica Sociedade do Notícias, S.A.

Tiragem Média 1500 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Propriedade e Edição

maxmedia

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

Parcerias



CE CPL



TVM



CCME



MONTEBELO GIRASSOL MAPUTO HOTEL



CCM



LAM



Pernod Ricard



ANIECON



POLANA SERENA HOTEL

Membro Fundador
Associação das Empresas Jornalísticas
Presidente do Conselho Fiscal

**COM CERTIFICAÇÃO NAS NORMAS NM ISO 9001:2015,
NM ISO 14001:2015 E NM ISO 45001:2018**

Com a localização estratégica ao longo do país e com a maior capacidade de logística de armazenagem e de distribuição

**A PETROMOC É O PARCEIRO IDEAL
NO MERCADO DE COMBUSTÍVEL
EM MOÇAMBIQUE.**



Tema:
**“Proteção de
Dados”**

CAFE 
negócios
café & debate

Apoio:



O direito à privacidade é intrínseco e incindível a cada um de nós

A privacidade de dados refere-se ao direito das pessoas de controlarem o acesso e o uso de suas informações pessoais. Isso inclui dados como nome, endereço, número de telefone, histórico de compras e histórico de navegação na Internet. Em termos mais amplos, a privacidade de dados envolve a capacidade das pessoas de determinarem quando, como e até que ponto as suas informações pessoais são compartilhadas ou comunicadas a outras pessoas. A revista “Negócios” reuniu, uma vez mais, no “Café Negócios” vozes autorizadas para debater um tema actual e pertinente que é a “Proteção de Dados”.

Para o debate, moderado pelo director geral da revista Negócios, Jaime Langa, estiveram: o Professor Doutor Eng. Lourino Chemané, PCA do Instituto Nacional de Tecnologias de Informação e Comunicação (INTIC); Carla Jussa Macamo, oficial de Privacidade; Odílio Biosse, em representação do FNB Moçambique S.A.; Glória Massango Tembe, consultora sénior de Privacidade (Vodacom), Edson Mujovu, advogado na Firma Carlos Martins & Associados; Sheila Machava, responsável de Ética, Compliance e Privacidade da Vodacom; José Samo Gudo, director geral da Tablu Tecnologias; Laurinda Nhabanga, oficial de Privacidade da Vodacom e Júlia Nsaleni Tembe, directora executiva - Departamento Jurídico, de Risco e Compliance da Vodacom.



PROF. DOUTOR ENG. LOURINO CHEMANE
– PCA do INTIC

“E, essa Lei vai se juntar a proposta de Lei de Segurança Cibernética, a proposta de Lei de Crimes Cibernéticos, e a de Lei de Telecomunicações e a

Lei de Transacções Electrónicas e outras recomendações de regulação e de dados existentes para consolidar o quadro Legal e Regulamentar de protecção de dados no nosso país, de maneira a que o espaço cibernético em Moçambique possa ser usado de forma segura e confiante pelo cidadão, por saber que há mecanismos legais que assistem o cidadão para a protecção dos seus dados, em caso de abusos e outros crimes associados”.

Para nós a protecção de dados é um assunto essencial, no âmbito do desenvolvimento do quadro legal e regulamentar de tecnologias de informação e comunicação no País, de tal sorte que como parte do nosso trabalho de desenvolvimento da sociedade de informação este aspecto sempre foi tratado, e a Constituição de Moçambique faz referência à protecção de dados.

A Lei de transacções electrónicas (Lei nº3/2017 de 9 de Janeiro) tem um capítulo que cuida da protecção de dados. O capítulo VII define, assim,

os conceitos de processador de dados, de controlador de dados e também a responsabilidade que é dada ao titular dos dados, que é o cidadão, o direito que tem de acesso e até de pedir que o controlador de dados apague dados que lhe dizem respeito, se o propósito para o qual os dados foram recolhidos tiver se esgotado.

Portanto, essa Lei de Transacções Electrónicas também dá a responsabilidade ao processador de dados, ao controlador de dados, para proteger os dados que recolheu sobre o cidadão. Mas porque um capítulo numa Lei não cobre todos os aspectos essenciais da protecção de dados, estamos agora a trabalhar na preparação de uma lei específica de protecção de dados.

E, essa lei vai-se juntar à proposta de Lei de Segurança Cibernética, a proposta de Lei de Crimes Cibernéticos, e a de Lei de Telecomunicações e a Lei de Transacções Electrónicas e outras recomendações de regulação e de dados existentes para consolidar o Quadro Legal e Regulamentar de Protecção de Dados no nosso país, de maneira a que o espaço cibernético em Moçambique possa ser usado de forma segura e confiante pelo cidadão por saber que há mecanismos legais que assistem o cidadão para a protecção dos seus dados, em caso de abusos e outros crimes associados.

Mas, para além dos aspectos legais, gostaria de referir aspectos de Políticas e de Estratégias. O nosso Governo aprovou em 2021 a Política e a Estratégia Nacional de Segurança Cibernética. E essa estratégia faz referência a 25 iniciativas, que abordam os mecanismos que devem ser implementados pelas organizações que prestam serviços digitais ao cidadão para estabelecerem mecanismos de resposta a incidentes de segurança cibernética, para prevenir os ataques que possam pôr em causa a integridade dos dados do cidadão que essas organizações possam ter em seu poder, e o mecanismo de coordenação de resposta ao incidente de segurança cibernética — previsto na Estratégia nacional de Segurança Cibernética — é uma estrutura hierárquica, que tem no top o Grupo Nacional de Resposta a Incidente de Segurança Cibernética, o CSIRT Nacional, que foi estabelecido em 2023 e está em operação no INTIC (Instituto Nacional de Tecnologias de Informação

e Comunicação), mas recomenda que cada regulador sectorial estabeleça o grupo de resposta a incidente de segurança cibernética sectorial. Falando concretamente do sector das telecomunicações, o regulador tem que estabelecer um grupo de resposta sectorial, o regulador da banca e do sector financeiro também deve estabelecer o CSIRT sectorial, o da energia deve estabelecer o CSIRT sectorial de energia.

No terceiro nível desta hierarquia estão os grupos de resposta a incidente de segurança cibernética institucionais, quer dizer que empresas que operam ou gerem infraestruturas críticas e prestam serviços essenciais devem ter esses grupos de resposta a incidente de segurança cibernética porque todas elas, como parte do seu trabalho, acabam tratando com dados do cidadão, e têm a responsabilidade no âmbito da Lei de Transacções Electrónicas de proteger esses dados do cidadão no tratamento desses mesmos dados.

Para terminar, gostaria de fazer referência a um aspecto essencial que vem na Estratégia Nacional de Segurança Cibernética, que é a componente da educação e sensibilização do cidadão sobre a importância do cuidado que deve ter quando está no espaço cibernético no que diz respeito a protecção dos seus dados. É importante o cidadão saber quem guarda os seus dados, quem acede aos seus dados, quando é que acedem aos seus dados, para que os propósitos acedam aos seus dados. Aqui, é importante realçar a referência implícita ao princípio de consentimento da utilização dos seus dados, o cidadão deve conhecer os riscos e as oportunidades para em consciência poder decidir que dados pessoais ceder, o que não ceder e também estar a par do risco que corre tomando uma atitude ou outra no espaço cibernético.

O Regulamento de Registo e Licenciamento de Provedores Intermediários de Serviço Electrónicos e dos Operadores de Plataformas Digitais, aprovado em Outubro de 2023 pelo Governo, através do Decreto 59/2023 de 27 de Outubro, tem no Capítulo III, matéria que trata da segurança de aplicações e plataformas digitais, com o objectivo de garantir a protecção de dados de cidadãos, conforme o definido na Lei de Transacções Electrónicas.



CARLA JUSSA MACAMO
- Oficial de Privacidade

“A privacidade é um tema em constante desenvolvimento no nosso País e além-fronteiras. Ora, o ordenamento jurídico moçambicano não apresenta uma legislação específica sobre a privacidade, entretanto o tema é referenciado em inúmeros documentos legislativos, a título exemplificativo, na Constituição da República de Moçambique, Lei das Transações Electrónicas, Código Civil, Código Penal, Lei do Trabalho, Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, Código de Conduta das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, entre outros instrumentos legais”.

Início esta intervenção saudando a iniciativa do ‘Café Negócios’, que proporciona a oportunidade de debate, partilha e disponibilização de informação sobre várias matérias no ramo dos negócios. Relativamente à privacidade de dados

que é o tema de conversa deste fórum, gostaria de partilhar de forma sucinta a experiência que obtive no sector bancário.

As instituições financeiras têm acesso a um vasto número de informações pessoais dos seus clientes e colaboradores e é crucial que se implementem controlos que garantam a protecção desses dados, desde a fase de recolha, processamento e gestão, até à eliminação segura das informações. Ainda há muito trabalho a ser feito, não apenas em relação aos bancos, mas em todos os sectores que na execução de suas actividades têm acesso a dados/informação pessoal.

A privacidade é um tema em constante desenvolvimento no nosso país e além-fronteiras. Ora, o ordenamento jurídico moçambicano não apresenta uma legislação específica sobre a privacidade, entretanto o tema é referenciado em inúmeros documentos legislativos, a título exemplificativo, na Constituição da República de Moçambique, Lei das Transações Electrónicas, Código Civil, Código Penal, Lei do Trabalho, Lei das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, Código de Conduta das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras, entre outros instrumentos legais.

Sectorialmente, desenvolvem-se diversos controlos sendo o consentimento o princípio fundamental para o processo da protecção de dados, isto é, ao recolher informações pessoais/dados de clientes e ou colaboradores é importante obter o consentimento do mesmo e utilizar a informação apenas para o fim pelo qual a informação foi partilhada/confiada pelo titular dos dados. Para o efeito, um dos controlos mais utilizados é a disponibilização dos termos e condições que explicitamente abordam a questão da privacidade. Assim, antes de adquirir qualquer serviço, o cliente é convidado a ler o documento que o informa sobre os serviços oferecidos e o tratamento que será dado às suas informações pessoais.

Outros controlos que, geralmente, as instituições financeiras observam são as aprovações de Políticas e Normas que estabelecem princípios e procedimentos que devem ser seguidos pela instituição com vista à salvaguarda dos dados, bem como o investimento em campanhas de conscientização sobre a privacidade.

Concluindo, é crucial reconhecer a importância

da protecção de dados, uma vez que a perda, dano ou acesso da mesma por pessoas não autorizadas, ou que não sejam os titulares dos dados, pode resultar em danos reputacionais e patrimoniais para a instituição e prejudicar o titular dos dados.

É essencial compreender que, acima de tudo, o que uma instituição financeira vende é confiança. Não são apenas os serviços financeiros, mas a confiança que o cliente deposita nela. E essa confiança só se irá efectivar quando o cliente estiver seguro de que a instituição respeita a privacidade e tem controlos adequados que garantam a protecção das informações que lhe são confiadas no exercício das suas actividades.

**ODÍLIO BIOSSE**

– FNB Moçambique S.A.

“O Estado é um sujeito crucial, desde logo porque a ele compete de definir normas, estabelecer critérios, e enraizar um regime jurídico apropriado para a protecção de dados. Entretanto, porque o direito à privacidade é intrínseco e incindível a cada um de nós, temos todos o poder de fazer frente – na asserção apropriada do

termo — ao Estado para a defesa da privacidade. Como corolário, o Estado tem o dever de respeitar esses dados”.

Privacidade de dados é um dos temas mais importantes da actualidade por uma simples razão: a privacidade de dados pressupõe também informação, e hoje em dia informação é poder, e quem tem informação tem poder, e quem tem poder tem a capacidade de influenciar o rumo e o destino dos acontecimentos.

E com isto, é importante que as pessoas tenham um perfeito conhecimento de que os seus dados pessoais têm valor, e quando me refiro a pessoas, apesar de tendencialmente se considerar apenas a pessoa física, há hoje em dia um movimento e algumas legislações que também conferem a qualidade e os direitos de titular de dados pessoais às organizações. Pouco se tem falado nisso, mas pelo espaço e influência que as pessoas colectivas têm na sociedade, ascenderam ou tendem a ascender à categoria de sujeitos – a cidadania corporativa, e, como tal, também têm o seu direito à privacidade de dados. E é de grande valia este evento estar a discutir esta matéria que pouco destaque tem tido na sociedade moçambicana no geral, ou, pelo menos, com o nível de preocupação e centralidade de que deveria gozar.

É sempre bom que iniciativas do género permitam propalar a mensagem, criar a consciencialização para que todos os titulares de dados pessoais conheçam os seus direitos, as suas obrigações, e possam fazer frente diante de quem os tenha em sua posse para tratamento, garantindo assim que os responsáveis pelos dados possam deles fazer bom uso e para as finalidades para os quais foram colhidos os dados.

O Estado é um sujeito crucial, desde logo porque a ele compete de definir normas, estabelecer critérios, e enraizar um regime jurídico apropriado para a protecção de dados. Entretanto, porque o direito à privacidade é intrínseco e incindível a cada um de nós, temos todos o poder de fazer frente – na asserção apropriada do termo — ao Estado para a defesa da privacidade. Como corolário, o Estado tem o dever de respeitar esses dados.

Para o caso particular do FNB, todas as pessoas que com ele interagem (sejam eles clientes, accionistas, colaboradores, prestadores de serviços) têm a possibilidade de saber para que finalidade os seus dados são recolhidos e em momento prévio prestar, ou não, o seu consentimento. A partir do momento que a escolha do titular de dados é feita, e, se é feita no sentido positivo de consentir para que os dados sejam processados, têm acesso a todo o tempo e a qualquer momento aos seus dados pessoais, bem assim como à possibilidade de, ao detectar alguma imprecisão, poder corrigi-los. No mais, o poder de exigir que, satisfeita a finalidade para o qual os dados foram recolhidos, o Banco os apague.

E para este efeito de acompanhamento de todo o ciclo de processamento, o Banco tem designado um oficial de protecção de dados, que é uma pessoa acessível e com quem qualquer titular de dados pode interagir e saber quais são os dados em posse e o destino que se está a dar a esses dados. Assim, o Banco garante o respeito a toda cadeia de processamento de dados pessoais.



GLÓRIA MASSANGO TEMBE
– Consultora Sénior de Privacidade (Vodacom)

“A base para o surgimento de uma

estrutura de privacidade robusta que permita o fluxo de dados entre entidades públicas e privadas começa com debates como estes que, acima de tudo, envolve o futuro regulador da privacidade de dados”.

Trata-se de um tema muito pertinente, primeiro porque não temos muitas leis que falam a respeito da privacidade de dados. Claro que temos a Constituição da República de Moçambique que estabelece o direito de privacidade como um direito fundamental e a lei das transacções electrónicas que vem apresentar, de forma tímida, o regime jurídico aplicável para este direito que não é tão novo quanto parece.

A lei das transacções electrónicas versa sobre as obrigações do controlador e do processador de dados pessoais, bem como alguns direitos subjectivos que os titulares de dados podem exercer, por exemplo: o direito ao acesso, à correção e actualização de dados pessoais. Portanto, há ainda um leque de direitos subjectivos dos titulares de dados pessoais que não tem base legal no nosso ordenamento jurídico, razão pela qual urge a necessidade de abordarmos cada vez mais temas como estes, principalmente com o surgimento da Inteligência Artificial, que vem ampliar o campo de uso de dados pessoais mesmo sem a prévia autorização do seu titular.

A base para o surgimento de uma estrutura de privacidade robusta que permita o fluxo de dados entre entidades públicas e privadas começa com debates como estes que, acima de tudo, envolve o futuro regulador da privacidade de dados.

A pergunta que normalmente se coloca é: qual é a relevância da privacidade de dados para os mercados africanos e para moçambique em particular? O rápido desenvolvimento tecnológico e a globalização trazem consigo novos desafios quando se fala de protecção de dados pessoais. A escala de colecta e partilha de dados pessoais tem crescido de forma estrondosa, este crescimento faz com que empresas privadas como a Vodacom, instituições bancárias e entidades públicas façam uso de dados pessoais numa escala

maior para prosseguir com as suas actividades e atingir os seus objectivos. Quase todos os produtos e serviços que são desenhados ultimamente requerem a colecta de dados pessoais para poderem funcionar de forma eficaz.

Por outro lado, o indivíduo tem partilhado cada vez mais os seus dados pessoais nas redes sociais e em outras plataformas digitais. É um facto que a tecnologia transformou a vida económica e social dos indivíduos. Assim sendo, a resposta é muito simples: a privacidade existe para garantir que, numa era digital em que nada mais pode ser feito sem dados pessoais, esses dados sejam processados de forma segura.

Urge, desta feita, a necessidade de criação de mecanismos robustos e homogéneos para a protecção de dados, de modo a garantir o trânsito e partilha da informação pessoal de uma entidade para outra, sem colocar em causa a sua segurança.

Um dos meios criados para assegurar a protecção dos dados pessoais é o controlo, ou seja, ainda que os indivíduos entreguem os seus dados pessoais à Vodacom, eles não podem perder o controlo da informação que processamos.

A Vodacom como provedora de serviços de telecomunicações permite que os clientes tenham acesso aos seus dados pessoais por meio de plataformas digitais. Estas plataformas permitem que os indivíduos exerçam o seu direito ao acesso, correcção e actualização de dados pessoais.

Este controlo que damos aos nossos clientes transmite não só a mensagem de que nos importamos com os seus dados, mas também aumenta a segurança da informação processada e, consequentemente, reduz o risco de quebra de privacidade e a proliferação de cometimento de crimes cibernéticos. Importa-nos oferecer soluções tecnológicas eficientes que continuam a proteger a informação dos indivíduos, garantindo assim o tratamento Ético e Seguro de dados pessoais.

**EDSON MUJUVU**

– Advogado na Firma Carlos
Martins & Associados

“É neste sentido que se propõe a monetização dos dados, uma figura que permitirá que o titular dos dados possa, livremente, autorizar a recolha, processamento, armazenamento, e quando aplicável, a transferência dos dados a favor da entidade interessada para a criação (aprimoramento) de produtos ou serviços electrónicos mediante uma contraprestação financeira”.

Com este debate, descortinou-se o véu para se compreender que os dados pessoais, especialmente os identificáveis, são de valor funcional ou utilitário imensurável, o que concorre para que tenham um valor comercial inestimável. Como se disse no ‘Café Negócios’, são o novo petróleo.

O carácter utilitário da informação pessoal categorizada não se circunscreve às potencialidades que a mesma representa para a melhoria dos serviços prestados pela administração pública no quadro da interoperabilidade como suficientemente explanado, antes, estende-se à economia,

na medida em que concorrem para a formação das bases de dados utilizadas para a criação de novos produtos, ou a melhoria destes, em função das peculiaridades de cada espectro de utilizadores dos mesmos, especialmente os de aplicação no ciberespaço.

Contudo, a criação ou aprimoramento de produtos e serviços electrónicos por meio de dados identificáveis, bem como a consequente disponibilização daqueles no mercado, tem-se realizado num quadro assimétrico, na medida em que as bases de dados constituídas para o efeito, não obstante derivarem do resultado de investimento financeiro realizado entidade interessada, são, nada mais, do que informação categorizada de indivíduos, os quais não recebem contrapartida financeira pelos ganhos obtidos da utilização dos mesmos.

Porque a utilização dos dados identificáveis deve, em regra, estar adstrita ao fim declaradamente confesso no processo da sua recolha, apresentam-se constrangimentos de ordem legal quando os mesmos se mostram aplicáveis a um fim distinto, porque imperativa nova autorização. Se atentarmos para o facto dos mesmos constituírem dados relativos a pessoa, por isso, sobre os mesmos incidirem direitos de personalidade, então o titular dos mesmos, em teoria, pode sempre revogar o consentimento antes oferecido, passando a estar vedada a utilização dos dados por quem os recolheu, ainda que os tivesse recolhido lícitamente.

É neste sentido que se propõe a monetização dos dados, uma figura que permitirá que o titular dos dados possa, livremente, autorizar a recolha, processamento, armazenamento, e quando aplicável, a transferência dos dados a favor da entidade interessada para a criação (aprimoramento) de produtos ou serviços electrónicos mediante uma contraprestação financeira. Com esta proposta, o consentimento ou a possibilidade de revogação do mesmo.



SHEILA MACHAVA

– Responsável de Ética, Compliance e Privacidade da Vodacom

Os titulares da informação precisam de saber que a colheita e partilha da sua informação deve ser consentida e que, após a sua partilha, podem exercer o controlo sobre aquela informação e solicitar que a mesma seja alterada, apagada ou que lhes seja enviada. Mas, para que isso aconteça, os clientes devem ter conhecimento sobre os seus direitos de privacidade para evitar abusos ou o uso inadvertido da mesma.

Este fórum é de utilidade pública, pois pretendemos fomentar a consciencialização dos titulares dos dados pessoais em relação aos seus direitos e deveres. O nosso interesse nesta conversa é chamar a debate todas as partes relevantes como a autoridade da privacidade, os provedores de serviços que colectam, processam, controlam e guardam dados dos seus clientes, para repartir a responsabilidade no movimento de conscientização dos titulares de dados pessoais, sobre os seus direitos e cuidados a ter sempre partilham ou consentem a partilha dos seus dados pessoais com várias instituições/empresas

com que se relacionam durante o seu ciclo de vida.

Os titulares da informação precisam de saber que a colheita e partilha da sua informação deve ser consentida e que, após a sua partilha, podem exercer o controlo sobre aquela informação e solicitar que a mesma seja alterada, apagada ou que lhes seja enviada. Mas, para que isso aconteça, os clientes devem ter conhecimento sobre os seus direitos de privacidade para evitar abusos ou o uso inadvertido da mesma.

É satisfatório saber que o Instituto Nacional de Tecnologias de Informação e Comunicação, INTIC, tem no seu plano de actuação a componente de consciencialização e formação como um dos seus pilares. O presente fórum irá permitir um alinhamento sobre o nosso papel na garantia da protecção e respeito ao direito de privacidade dos nossos clientes.

Estamos muito satisfeitos em facilitar estes debates, iniciamos com esta trajectória no ano passado, dia 5 de dezembro, onde tivemos a primeira conferência da Vodacom, que versava a celebração da semana da privacidade, onde convidamos o nosso regulador INCM, a Procuradoria Geral da República, o sector financeiro, os nossos acionistas, os nossos membros da Comissão Executiva e vários gestores séniores.

Participaram do sector financeiro, os directores da área da tecnologia e a área de conformidade, para juntos podermos abordar sobre temas relacionados à privacidade.

A nível da Vodacom existe um esforço de informar os clientes sobre os seus direitos em relação aos seus dados pessoais. A Vodacom é uma empresa de tecnologia que oferece serviços de telecomunicação e várias soluções de Internet, para que os nossos clientes possam aceder aos nossos serviços, nós asseguramos que estes primeiro assinem um contrato de adesão, consentindo a colheita, partilha e processamento e armazenamento da sua informação para efeitos do serviço que esteja a contratar.

Nos nossos *websites* temos também informação sobre o direito de controlo que eles têm em relação à informação, nomeadamente solicitar a sua alteração, partilha ou a sua eliminação. Nas plataformas de Internet que oferecemos também existe a prerrogativa de consentir o uso daquela plataforma para a recolha e processamento de

determinada informação. Assim como os canais de contacto para expressarem qualquer preocupação a este respeito.



JOSÉ SAMO GUDO

– Director geral da Tablu Tecnologias

“Assim sendo, a consciencialização do cidadão sobre os seus direitos relativamente aos dados, bem como a mudança do nosso modus operandi como prestadores de serviços no que concerne a posse destes dados é fundamental para uma sociedade digital mais consciente, justa e segura”.

Como prestadores de serviços na área tecnológica, e recolhendo dados, temos de poder informar o cliente que tipo dados e para que propósito os recolhemos, e não só pedir o consentimento para recolher, criando também acesso fácil e prático, para que o dono dessa informação possa decidir o que quer fazer com essa informação a seguir. Caso o dono queira alterar ou apagar, devemos criar condições que isso aconteça, da mesma maneira que criamos acesso para que possa ter o nosso produto.

Assim sendo, a consciencialização do cidadão

sobre os seus direitos relativamente aos dados, bem como a mudança do nosso *modus operandi* como prestadores de serviços no que concerne à posse destes dados é fundamental para uma sociedade digital mais consciente, justa e segura.

A título de exemplo a Google tem um *web-site* que os seus clientes podem aceder (<https://myactivity.google.com/>) e ver todos os dados que eles têm em sua posse sobre si, mas poucos sabem disso porque não há esforço por divulgar. Contudo, penso ser um passo importante no que concerne à democratização do acesso aos dados, iniciando pela consciencialização do próprio cliente relativamente a que dados cada instituição possui sobre si.



LAURINDA NHABANGA

– Oficial de Privacidade da Vodacom

“É importante referir que o direito à reserva da vida privada, que é um direito fundamental em Moçambique, reporta-se ao que se concebe por privacidade”.

A privacidade de informação é o meu dia-a-dia e acho que esta questão é olhada de uma forma muito superficial do que realmente é.

Quando falamos de privacidade, é comum que se pense apenas nas informações pessoais de clientes, mas a privacidade vai muito além disso. Ela diz respeito a toda a informação referente a um indivíduo identificável, independentemente da sua qualidade, e deve ser tratada de forma a salvaguardar a reserva a vida privada e todos os direitos associados à privacidade.

Todas as empresas processam informações pessoais, sejam da pessoa do cliente ou do próprio trabalhador. Só pelo facto de a empresa ter registo de um trabalhador, significa que já está a processar informações pessoais daquele trabalhador.

Fala-se muito em crimes relacionados com a partilha não autorizada de informação pessoal, mas é importante focar também nos direitos subjectivos de privacidade que empoderam o seu respectivo titular. O titular ou “dono” dos dados tem o direito de saber que tipo de informação uma certa entidade tem a seu respeito, e para tal, as entidades devem estar preparadas para permitir o acesso, correcção, modificação, oposição ao uso de informações para certos fins, e até mesmo a eliminação, salvo nos casos não permitidos por lei.

É importante referir que o direito à reserva da vida privada, que é um direito fundamental em Moçambique, reporta-se ao que se concebe por privacidade. E como direito fundamental, as empresas têm o dever de implementar mecanismos que vão garantir a sua inviolabilidade. Como é que essa inviolabilidade pode ser garantida? Numa fase inicial, desenhando políticas e procedimentos que vão sustentar a implementação dos mecanismos operacionais e, paralelamente, instituindo uma cultura de privacidade, que eu acho que é o pilar mais importante.

Deve-se estabelecer a consciência e a cultura da privacidade dentro da organização, isto significa que toda e qualquer pessoa, sabe que no exercício das suas actividades deve respeitar a privacidade dos titulares da informação pessoal e esse conhecimento dita como e em que circunstâncias a informação deve ser tratada. Essa consciência pode ser adquirida em forma de treinamento, de *workshops* internos, debates e liderança baseada no exemplo. Por isso é que na Vodacom, quando recebemos novos trabalhadores damos uma

indução de privacidade para garantir que, antes mesmo de começarem as actividades, já tenham consciência de como devem tratar a informação.

Outra questão é a gestão de incidentes de quebra de privacidade. Seria muito bom confiar que os trabalhadores sabem e têm vontade de tratar a informação em conformidade com as políticas, mas nem sempre é assim. As nossas políticas também estabelecem níveis de acesso à informação e sanções em caso de violação. Os níveis de acesso, garantem que mesmo que haja vontade de aceder a certo tipo de informação, o acesso esteja limitado, seja de forma física ou digital, e as funções do trabalhador é que vão definir o tipo e o nível de acesso à informação pessoal. Por exemplo, só as pessoas que trabalham com o processamento de salários vão ter acesso à informação salarial e mesmo que alguém de outro departamento queira aceder, os sistemas internos não vão permitir e a partilha injustificada de informação pessoal obtida em virtude do trabalho entre trabalhadores também é proibida.

Relativamente às sanções, a Vodacom tem uma política de tolerância zero a situações de acesso, uso e partilha não autorizada de informação.



JÚLIA NSALENI TEMBE

– Directora executiva, Departamento Jurídico, de Risco e Compliance da Vodacom

“A Vodacom Moçambique assume um compromisso público de privacidade perante os seus clientes, parceiros e autoridades, baseado no respeito pela lei, pelos mais altos padrões éticos, transparência, exercício de escolha e zelo”.

O respeito pelo direito à Privacidade de Dados é um dos nossos princípios basilares. A nossa abordagem é baseada no Regulamento Geral de Protecção de Dados da União Europeia, em conjugação harmónica com os preceitos legais em vigor em Moçambique.

A Vodacom Moçambique assume um compromisso público de privacidade perante os seus clientes, parceiros e autoridades, baseado no respeito pela lei, pelos mais altos padrões éticos, transparência, exercício de escolha e zelo.

Porque é que isto é importante? Porque os nossos clientes confiam-nos a sua privacidade – seja na protecção das suas informações pessoais, na confidencialidade das suas comunicações ou no desenvolvimento dos nossos produtos e serviços.

Em reconhecimento da responsabilidade decorrente, comprometemo-nos a garantir que os dados pessoais dos nossos clientes são apenas colhidos na medida necessária para a execução dos termos acordados contratualmente e para dar seguimento aos seus pedidos, tendo sempre em vista a prossecução de fins legítimos de negócio e respeito pelos mandamentos legais.

Contamos com equipas especializadas em matérias de *compliance*, privacidade e segurança, de entre outras, que aconselham as áreas de negócio, analisam e melhoram constantemente as medidas implementadas para a protecção de informações pessoais contra acessos não autorizados, perda acidental, divulgação ou destruição indevida.

A Vodacom, ao exercer o seu papel como cidadão corporativo responsável, pretende facultar o gozo pleno dos direitos de privacidade dos seus clientes, fomentar discussões multidisciplinares e multisectoriais e forjar parcerias estratégicas a fim influenciar positivamente o desenvolvimento de uma cultura de *compliance* em Moçambique. 



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**

‘Hotel Polana’: 100 anos de agilidade e resiliência

Ao todo, o Polana Serena Hotel já conta com 100 anos de uma vida que vem progredindo, a par e passo, com o pulsar da história de Moçambique. Anderson Mburugu, seu director geral, fala à ‘Negócios’ sobre os marcos e desafios de um hotel que é um ex-libris na sua essência, e que pretende continuar a expandir tanto o seu negócio como a sua presença e a oferecer diferentes e memoráveis experiências aos seus hóspedes.

O país está a atravessar certos desafios político-económicos que, de certa forma, podem condicionar as actividades económicas do país. Como é que o Hotel Polana se posiciona perante essa situação e de modo a manter o seu negócio cada vez mais competitivo?

O Polana Serena Hotel posicionou-se como o principal hotel de 5 estrelas da indústria hoteleira de Moçambique, diversificando continuamente a sua oferta de produtos de forma a responder às necessidades que decorrem da evolução do mercado e investindo nas competências dos seus associados para garantir uma boa qualidade de serviço. A nossa intenção de sempre é superar as expectativas mais exigentes dos nossos clientes. No Polana Serena Hotel, os nossos colaboradores são referidos como associados para demonstrar a sua importância, que é indispensável em tudo o que fazemos.

Encontrará no Polana Serena Hotel locais e produtos diversificados para diferentes gostos e preferências, nomeadamente; o nosso Aquarius Sushi Bar com vista para o mar; o nosso restaurante Delagoa - *Fine Dining*, onde oferecemos

uma gastronomia internacional com sabores moçambicanos, num ambiente calmo e privado, que se destina aos apreciadores de jantares elegantes e a clientes que procuram lugares mais tranquilos; a Varanda - *All day dining*, onde oferecemos o nosso popular *brunch* todos os domingos, o churrasco à noite todas as quartas-feiras, os frutos do mar todas as sextas-feiras e a culinária indiana com nosso chef especializado. A sua visita à nossa oferta de comida e bebida não estaria completa sem uma visita ao nosso Polana Bar para uma bebida à noite ou para um encontro rápido com uma refeição ligeira, enquanto ouve o som suave do piano ao vivo todas as noites. O hotel dispõe ainda do Maisha *Health & Wellness* Spa com piscina aquecida, jacuzzi, vapor, sauna, ginásio de *fitness* e 5 salas de tratamento com tratamentos de assinatura. Maisha, que significa vida em língua suaíli, é um spa exclusivo dos Serena Hotels em todo o mundo.

Para o conforto dos nossos hóspedes, o Polana Serena Hotel oferece alojamento com três conceitos diferentes, o edifício principal, os quartos Polana Mar e as nossas Villas de longa duração que oferecem um visual moderno e *trendy*.



Anderson Mburugu, director geral do Polana Serena Hotel

“temo-nos mantido actualizados face aos desenvolvimentos no sector do *Oil & Gas* e, mais particularmente, com os megaprojetos de gás natural. Estes projectos terão um impacto positivo no desenvolvimento económico de Moçambique e o Polana Serena Hotel será um importante player no sector

Assim, como se pode ver acima, o Polana Serena Hotel manteve-se inovador na sua oferta para garantir a manutenção da sua competitividade e posição no mercado.

Moçambique é um país de grande expectativa em relação ao crescimento económico, tendo em conta o início da exploração do gás natural. Está atento a este eventual crescimento proveniente desta indústria?

Sim. Estamos conscientes deste crescimento e temo-nos mantido actualizados face aos desenvolvimentos no sector do *Oil & Gas* e, mais particularmente, com os megaprojetos de gás natural. Estes projectos terão um impacto positivo no desenvolvimento económico de Moçambique e o Polana Serena Hotel será um importante player no sector da hotelaria no apoio a estes projectos. A indústria hoteleira serve como um barómetro da actividade económica porque os movimentos positivos ou negativos na economia são sentidos pela indústria à medida que ocorrem.

Em que medida a infraestrutura e os serviços do Hotel Polana estão a ser adaptados para atender às necessidades de um mercado em constante mudança, especialmente no contexto actual de incertezas económicas?

O Hotel está a investir no desenvolvimento de competências dos seus associados para garantir que entreguem o padrão de serviço a que nossos hóspedes estão acostumados. Acreditamos que um serviço de qualidade irá complementar o nosso excelente produto e isso, por sua vez, atrairá e reterá os nossos clientes. Outra área que estamos a analisar são os produtos e pacotes inovadores que mantêm os nossos hóspedes

engajados através de um emocionante calendário de eventos direccionados para as estações e momentos do ano.

Que estratégias o Hotel Polana está a implementar para atrair e manter clientes num cenário em que o país cresce, mas, ao mesmo tempo, enfrenta alguma instabilidade económico-política em Cabo Delgado?

No que diz respeito à situação em Cabo Delgado, sentimo-nos encorajados pelas notícias positivas do Governo sobre a melhoria da situação de segurança e pelas notícias positivas de que o megaprojecto de gás natural, que está previsto, recomeçará em breve. Isto é importante para a confiança dos visitantes em Moçambique como destino e esperamos que atraia mais chegadas.

O Polana Serena Hotel continuará a ser uma fonte de energia positiva daquilo que Moçambique como país tem para oferecer através do turismo e irá incentivar visitantes de todo o mundo a visitar-nos através da nossa rede mundial: Serena Hotels.

A pandemia da Covid-19 afectou as operações e o turismo do Hotel Polana. Que experiências colheu para dirimir futuras crises ou oportunidades no vosso negócio?

A pandemia da COVID-19 teve um impacto devastador no Polana Serena Hotel e no turismo em geral. Sabemos de alguns negócios que fecharam durante a pandemia e não puderam reabrir depois. As restrições de circulação necessárias para controlar as doenças fizeram com que não tivéssemos hóspedes. Também havia a preocupação com as pessoas que iam a locais públicos com medo de serem infectadas. Como



“ O Hotel também se manteve actualizado com a mais recente tecnologia, que facilita a comunicação para todos os tipos de reuniões e eventos.

empresa, tivemos que tomar decisões difíceis para minimizar custos de modo a ajudar-nos a ultrapassar esse período. Contamos também com o apoio dos nossos accionistas, associados e parceiros, sem os quais teria sido ainda mais difícil superar os tempos desafiadores. Aprendemos com esta experiência a importância de ter parceiros de negócio certos que entendem o nosso negócio e o valor dos relacionamentos de longo prazo. Embora os recursos fossem escassos para todos, apoiar-nos uns aos outros era importante.

Quais são as perspectivas e planos de longo prazo do Hotel Polana para permanecer competitivo e sustentável perante as flutuações económicas e políticas do País?

O Polana Serena Hotel está em constante inovação para garantir que, com o passar do tempo, o Hotel responda às necessidades dos nossos clientes exigentes, que possuem gostos diferentes. Por exemplo, a oferta de quartos do hotel tem duas opções distintas, sendo que o edifício principal oferece uma decoração colonial e elegante com ambiente palaciano, enquanto o 'Polana Mar' oferece um ambiente moderno

e contemporâneo com cores e decoração mais claras. O Hotel também se manteve actualizado com a mais recente tecnologia, que facilita a comunicação para todos os tipos de reuniões e eventos. A nossa cozinha está sempre a evoluir para atender uma clientela cada vez mais preocupada com a saúde, com pratos vegetarianos, sem glúten, halal e diferentes cozinhas, como a cozinha moçambicana, portuguesa, internacional, do leste asiático e indiana e chefs especializados.

Quais são os principais desafios e oportunidades que o sector hoteleiro enfrenta em Moçambique, dadas as actuais condições económicas?

O sector hoteleiro é muito sensível a factores externos, tais como eventos económicos, de segurança ou climáticos adversos, que afectam a percepção do País. Isto representa um grande desafio, especialmente quando a comunicação dos acontecimentos não é clara ou precisa. A comunicação eficaz sobre o destino é, portanto, muito importante para criar confiança e atrair visitantes. A conectividade fácil dentro do país e aumentada de ligações para Moçambique com



o resto do mundo também é importante e proporciona uma oportunidade de crescimento, pois torna mais fácil e acessível visitar Moçambique.

Estamos encorajados pelos desenvolvimentos positivos a este respeito, com o melhoramento de vias de acesso em alguns pontos e o aumento das ligações internacionais por parte da LAM, o regresso esperado da Kenya Airways e a operação contínua da Turkish Airways, Qatar Airways, Air Link e TAAG, uma vez que isto demonstra confiança e ajuda na divulgação do destino a potenciais visitantes.

'A GRANDE DAMA DE ÁFRICA'

Como é que o Hotel Polana conseguiu manter o seu bom nome no mercado internacional e continuar a ser uma excelente opção para quem visita Moçambique?

O Polana Serena Hotel tem procurado

continuamente a oferecer a todos os seus hóspedes experiências que superem as suas expectativas, o que tem permitido ao Hotel manter a reputação construída ao longo de mais de 100 anos de existência e que lhe valeu o título de “A Grande Dama de África”. Isto fez com que os nossos hóspedes se tornassem os nossos maiores embaixadores, transmitindo as experiências positivas. O Hotel tem um número considerável de visitantes recorrentes. Recentemente, quando estivemos presentes na Feira da BTL, em Lisboa, houve muitos visitantes da Feira que contaram boas histórias sobre o Polana Serena Hotel, quer porque já o tinham visitado, quer porque conheciam alguém que o tinha visitado. É esse tipo de lembrança afectuosa que ajuda a manter o bom nome. Por último, mas muito importante, o Polana Serena Hotel sempre investiu e construiu os seus associados como os principais guardiões do bom nome e reputação que o Hotel construiu ao

longo dos anos. É através do seu valioso trabalho que essa reputação se manifesta e reafirma todos os dias.

Como está a equipa do Hotel Polana a ser formada e preparada para lidar com os desafios específicos do mercado moçambicano, incluindo questões relacionadas com a segurança e a instabilidade política?

A formação e o desenvolvimento dos nossos associados é uma componente chave da nossa estratégia de negócio, pois é através do desenvolvimento de *know-how* e da exposição a experiências diversas que as nossas equipas podem continuar a oferecer um padrão de serviço que supere as expectativas dos nossos clientes. O hotel Polana Serena dispõe assim de um robusto programa de formação e desenvolvimento, levado a cabo por especialistas do ramo hoteleiro.

Fazer parte da Serena Hotels é também uma vantagem adicional, pois permite aos hotéis partilhar as melhores práticas globais e proporciona oportunidades de desenvolvimento de carreira, através da exposição às nossas outras propriedades em diferentes países para reforçar a experiência das equipas, beneficiar de diferentes perspectivas e tirar partido de sinergias de grupo.

A inovação e a diversificação das ofertas de serviços e novas experiências para atender às novas demandas são um desafio para os hotéis em todo o mundo. Como é que o Hotel Polana tem conseguido acompanhar esta tendência num ambiente em contínua transformação?

O Polana Serena Hotel sempre considerou que um ambiente dinâmico deve acompanhar os tempos, para se manter relevante e atractivo para os nossos clientes. A nossa história nos últimos 100 anos é uma prova da nossa agilidade e resiliência. Por isso, investimos constantemente no nosso produto, lançamos novas iniciativas e desenvolvemos as competências das nossas equipas para garantir que estamos atualizados. Por exemplo, o Polana Serena Hotel foi o primeiro hotel a ter um Restaurante Sushi dedicado,

inaugurado há 14 anos e que ainda faz sucesso no Aquarius Bar, com uma vista panorâmica sobre o Oceano Índico. Também estivemos na vanguarda ao introduzir um Spa de saúde e bem-estar no Hotel, através da nossa marca Maisha Spa. O Hotel também dispõe de um restaurante requintado que inicialmente apresentava refeições requintadas francesas, mas evoluiu para incluir sabores locais e internacionais num ambiente tranquilo e privado.

O Polana Serena Hotel também está entre os poucos hotéis que oferecem dois estilos distintos na nossa oferta de quartos, com um ambiente clássico colonial nos quartos do edifício principal do hotel e um ambiente moderno e contemporâneo nos quartos do Polana Mar.

O Polana Serena Hotel não só tem acompanhado as tendências do mercado, como tem sido um “*trendsetter*” na oferta de produtos, serviços e experiências. Estamos confiantes de que esta abordagem voltada para o futuro garantirá que estaremos em sintonia com as tendências, anteciparemos as necessidades dos nossos hóspedes em evolução e abraçaremos o futuro com confiança. **n**

Serena Hotels em Moçambique

A Serena Hotels, grupo ao qual pertence Polana Serena Hotel, acredita no futuro de Moçambique como um país vibrante e economicamente próspero. O grupo pretende continuar a expandir o seu negócio — através do Polana Serena Hotel e da sua presença no país — abrindo novas unidades para oferecer diferentes experiências memoráveis aos hóspedes, como tem acontecido em outros países onde opera, há mais de 40 anos.

A Serena Hotels possui 32 unidades localizadas nos lugares mais encantadores de 10 países ao redor do mundo e possui experiência em prestar serviços de qualidade onde quer que esteja.

BM reduz taxa de juro da Política Monetária

O Banco de Moçambique (BM) reduziu a taxa de juro da Política Monetária de 17,23 por cento para 16,50 por cento. O anúncio foi feito, pelo Governador do Banco de Moçambique, Rogério Zandamela, após concertações do Comité de Política Monetária.

Feliz Mangane (texto)

Com esta decisão, Rogério Zandamela disse estarem criadas as condições para o início de um ciclo de redução gradual e paulatina das taxas de juro. O Governador do Banco de Moçambique, justificou a decisão com o facto de se registar uma redução da inflação, esforço da consolidação fiscal, menor severidade dos eventos climáticos extremos e o fraco impacto dos conflitos geopolíticos sobre os preços das mercadorias no mercado internacional.

Rogério Zandamela referiu que esta decisão é sustentada pela consolidação das perspectivas de manutenção da inflação num dígito, ao longo de um período de 24 a 36 meses. O governador do Banco de Moçambique explicou que a inflação sobre o endividamento público interno mantém-se elevada.

“Para o médio prazo, consolidam-se as perspectivas de uma inflação em um dígito, reflectindo, sobretudo, a estabilidade do Metical, a previsão de queda dos preços das mercadorias no mercado internacional e o impacto das medidas tomadas pelo CPMO”, acrescentou, o Governador do Banco de Moçambique.

Zandamela referiu estar a usar todos os

instrumentos ao seu dispor para assegurar que a taxa de câmbio esteja baixa e estável por forma a que a economia funcione com normalidade. Acrescentou ainda que não estão ainda criadas as condições para mexer com as reservas obrigatórias, salvo se as necessidades da economia assim o determinem.

INÍCIO DE UM CICLO DE ALÍVIO DA POLÍTICA MONETÁRIA

O economista-chefe do Standard Bank Moçambique, Fáusio Mussá, considera que a decisão do Banco de Moçambique em baixar a taxa de juro da Política Monetária (taxa MIMO), em 75 pontos base, de 17,23% para 16,50%, sinaliza o início de um ciclo de alívio da Política Monetária, permitido pela descida da inflação.

O comentário do economista-chefe do Standard Bank Moçambique consta do relatório mensal que revela a queda do indicador do *Purchasing Managers' Index* (PMI) pelo terceiro mês consecutivo, descendo para 47,8 face aos 48,8 registados em Dezembro, significando o valor mais baixo dos últimos dois anos.

Segundo Fáusio Mussá, uma redução prudente das taxas de juro da Política Monetária implica



Rogério Zandamela, governador do Banco de Moçambique

“ Para o médio prazo, consolidam-se as perspectivas de uma inflação em um dígito, reflectindo, sobretudo, a estabilidade do Metical, a previsão de queda dos preços das mercadorias no mercado internacional

que as condições de financiamento se mantêm apertadas. “Neste contexto, mantemos inalteradas as nossas previsões de uma desaceleração no crescimento do PIB para 4.6% este ano e 3.8% no próximo ano, conforme publicamos na edição de Janeiro do African Markets Revealed (AMR), mesmo considerando o impacto esperado da retoma do investimento no GNL, devido a pressões persistentes da dívida pública e de uma oferta de moeda externa intermitente”, considera o Standard Bank Moçambique no seu relatório.

Quanto às previsões sobre a inflação, o economista-chefe do Standard Bank de Moçambique

explicou ainda que, apesar desta redução da taxa MIMO, mantém-se as projecções de uma inflação de fim do ano, de 5.9% para 2024 e 6.3% para 2025, após 5.3% em 2023, num contexto de um possível impacto do fenómeno El Niño.

A medida do regulador que estipula a redução da taxa de juro da Política Monetária está a ter um impacto significativo no negócio dos bancos, com o aumento significativo do apetite das empresas e famílias pelo crédito bancário.

“Já temos sentido uma melhor procura. Eu diria que os diversos agentes económicos ainda estão a tentar perceber onde é que vai estabilizar, mas



Fáusio Mussá, economista-chefe do Standard Bank Moçambique



Agostinho Vuma, presidente da CTA

“ Já temos sentido uma melhor procura. Eu diria que os diversos agentes económicos ainda estão a tentar perceber onde é que vai estabilizar

“ A CTA tem advogado uma taxa de juro abaixo de um dígito, pois vai permitir que o sector produtivo possa ter espaço para fazer investimentos

sentimos uma melhor procura quando comparado com o ano passado”, disse Joel Rodrigues CEO do Nedbank Moçambique.

INSUFICIENTE PARA AS NECESSIDADES DOS EMPRESÁRIOS

O presidente da Confederação das Associações Económicas (CTA), Agostinho Vuma, saudou a coragem do Banco de Moçambique (BM) por descer a taxa de juro para 16,50%, considerando, no entanto, que “esta acção é

ainda insuficiente para as necessidades dos empresários”.

“A CTA tem advogado uma taxa de juro abaixo de um dígito, pois vai permitir que o sector produtivo possa ter espaço para fazer investimentos”, avançou, explicando: “se olharmos para a carteira de crédito, que é de cerca de 250 mil milhões de meticais, essa redução da taxa pode ter um potencial de impacto de, apenas, 5%, e nós, obviamente, queremos mais”. ¹

NEGÓCIOS SEMPRE LIMPOS.

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

CLEAN AFRICA MARÉS

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

CLEAN AFRICA POLANA

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

CLEAN AFRICA MATOLA

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

**CLEAN AFRICA**

Laundry and cleaning services

É necessário uma melhor estratégia para incrementar o comércio intra-africano

A confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA) defendeu durante o seminário de consulta sobre oferta tarifária de Moçambique para a Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA), pela voz do presidente, Agostinho Vuma, que é necessário “pensar numa melhor estratégia” para aumentar o comércio intra-africano de 20%, na actualidade, para mais de 50% em 2045, bem como incrementar a quota de África no comércio global, de dois para 12%,

Arsénia Sithoye (texto)

Agostinho Vuma, presidente da CTA, que na ocasião apresentou dados que corroboram que o valor do comércio poderia triplicar num ano caso se prosseguisse com uma estratégia acertada, referiu ainda que as cifras actuais do comércio intra-africano crescerão lentamente, caso o comércio de África continue a basear-se em produtos primários, tendo igualmente destacando a necessidade de se adicionar valor aos produtos nacionais.

Relativamente à “oferta tarifária”, tema em debate na ocasião, o presidente da CTA afirmou que esta deve ter em conta o processamento local.

Por forma a reverter-se os desafios existentes para o aproveitamento efectivo destas oportunidades à

vista, Vuma defende ser necessária a melhoria dos sistemas de pagamento, da rede de infraestruturas de transporte e logística de suporte ao comércio intra-africano. “Ainda que eliminemos as barreiras tarifárias, enquanto prevalecerem os altos custos de transacção, pouco benefício o sector privado terá da eliminação ou redução das tarifas aduaneiras”, afirmou.

URGE DESENVOLVER UMA COOPERAÇÃO EMPRESARIAL INTRA-AFRICANA

De acordo com o líder da CTA, há a necessidade de uma maior cooperação empresarial a nível continental e para tal conta com a XIX Conferência Anual do Sector Privado - CASP, que se realizará entre os dias 15 e 17 de Maio. O evento que, entre outras delegações, espera receber as delegações empresariais



Agostinho Vuma, presidente da CTA

“E para o caso de Moçambique, o desafio é ainda maior, visto que temos que incrementar a cifra de 2% do peso do comércio com África, exceptuando a SADC. E reverter, de modo particular, o declínio do sector manufactureiro que, em 2023, teve um crescimento negativo de -4,4%

da África do Sul, Marrocos, Quênia, Angola, Egipto e Rwanda, visa instigar as relações comerciais entre Moçambique e os países africanos. Foi igualmente convidado para esta conferência, o secretariado da Zona do Comércio Livre Continental Africana no sentido de perceber bem como de apoiar as transacções bilaterais.

Vuma reiterou ainda que a forma de contribuir para desenvolver o País e alcançar os desígnios da Zona de Comércio Livre Continental Africana, ou seja, de aumentar as transacções intra-africanas que, actualmente, se situam em menos de 20% do total de comércio que os países africanos transaccionam com o resto do mundo, e o nível da capacidade produtiva, passa necessariamente pela cooperação empresarial intra-africana.

“E para o caso de Moçambique, o desafio é ainda maior, visto que temos que incrementar a cifra de 2% do peso do comércio com África, exceptuando a SADC. E reverter, de modo particular, o declínio do sector manufactureiro que, em 2023, teve um crescimento negativo de -4,4%”, frisou.

Ainda no âmbito da oferta tarifária, a CTA propôs a criação de um Fundo de Competitividade para bens estratégicos que visa subsidiar factores de produção primária e respectivos serviços de alguns produtos como Cereais, Hortícolas e Frango, com os quais Moçambique tem condições favoráveis para ser competitivo. “Assim, o Fundo iria acelerar o processo do País alcançar a autossuficiência desses produtos estratégicos, até 2030... ou antes”, sublinhou. ■



Combate à lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo: um papel crucial na Segurança Financeira Global, uma obrigação legal

As empresas imobiliárias desempenham um papel fundamental no mercado imobiliário, facilitando transacções de compra e venda de propriedades. Com a globalização dos mercados financeiros e o aumento da complexidade das transacções imobiliárias, surge uma preocupação crescente sobre o potencial uso indevido do sector imobiliário para actividades ilícitas, como lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo. Qual o papel que cabe às empresas imobiliárias no combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo, e as medidas a implementar para mitigar esses riscos?

O sector imobiliário apresenta várias vulnerabilidades que podem ser exploradas por indivíduos e organizações envolvidas em actividades ilícitas. A natureza complexa das transacções imobiliárias pode facilitar a ocultação da origem ilícita dos fundos. A natureza de activos tangíveis das propriedades imobiliárias pode torná-las um alvo atraente para investidores que procuram lavar dinheiro ou ocultar activos ilícitos.

No sector imobiliário, foi implementada regulamentação e directrizes internacionais estando as empresas imobiliárias obrigadas ao seu cumprimento. Torna-se fundamental que o sector se familiarize com esta regulação e com a Lei em vigor em Moçambique que define diversas obrigações. O Grupo de Acção Financeira contra a Lavagem de Dinheiro (GAFI) emitiu recomendações específicas para mitigar os riscos associados ao sector imobiliário, incluindo a realização de diligência devida apropriada em relação aos

clientes e transacções imobiliárias. No nosso país, o GIFIM – Gabinete de Informação Financeira de Moçambique, é o organismo activo que colabora com o sector na implementação de medidas e no cumprimento dessas obrigações.

Uma das medidas mais importantes a que as empresas imobiliárias já estão obrigadas é a implementação de processos rigorosos de KYC (Conheça o seu Cliente). Isso envolve a colecta de informações detalhadas sobre os clientes e a origem dos fundos envolvidos em transacções imobiliárias, bem como a realização de verificações adicionais para identificar potenciais indicadores de actividade suspeita. Naturalmente, estas obrigações, tal como outros processos nas empresas, devem ser implementados transversalmente e monitorados no âmbito do departamento de conformidade. Ora, estas acções sobre as obrigações que a lei impõe tornam-se tão mais complexas quanto exigem separação total das equipas em diferentes momentos. Senão, vejamos: a transacção tem origem nos departamentos comerciais, e é neste ponto que deve ser recolhida a informação relevante para o KYC e sobre o imóvel. Por outro lado, a verificação final, arquivo e relatórios obrigatórios são acções que devem ser executadas por outros colaboradores, normalmente ligados à componente da contabilidade, financeira ou gestão da qualidade e ao seu gabinete jurídico, ou num departamento próprio conforme a dimensão da empresa. E por fim, para as comunicações às autoridades, deve ser nomeado um responsável, que naturalmente

não pode nem deve ser um comercial.

As empresas imobiliárias também devem implementar sistemas robustos de monitoramento de transacções para identificar actividades suspeitas e relatar quaisquer preocupações às autoridades competentes, identificando padrões incomuns, transacções em dinheiro em grande volume e transacções envolvendo clientes de alto risco.

É crucial formar regularmente os colaboradores das empresas imobiliárias sobre os riscos associados à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo, bem como os procedimentos e políticas internas para lidar com esses riscos.

Colaboradores bem treinados e conscientes são essenciais para garantir a conformidade com as regulamentações e a prevenção de actividades ilícitas.

Por fim, as empresas imobiliárias devem cooperar activamente com as autoridades reguladoras.

Em conclusão, as empresas imobiliárias desempenham um papel crucial no combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento ao terrorismo, garantindo a integridade e segurança do mercado imobiliário global. Ao implementar processos rigorosos de conformidade, monitoria de transacções e formação dos seus colaboradores, as empresas imobiliárias podem ajudar a proteger o sector contra o uso indevido por indivíduos e organizações envolvidas em actividades ilícitas. A preparação de processos de trabalho, sistemas informáticos e pessoas para este efeito pode ser demorada, onerosa e trabalhosa, mas é essencial para a continuidade da empresa no sector em que se insere. **11**



Plano de Manutenção



Poupe 50%

Nas Manutenções da sua Viatura.

* Exclusivo para viaturas com menos de 5 anos ou menos de 100.000 Km

Confie a sua viatura a um Agente especializado!
Contacte-nos, e saiba como.



Contactos para assistência:
+(258) 21 422 551 | 86 100 0055
motorplan@palmaseguros.co.mz



Linha Verde:
800 422 422

Fidelidade Ímpar reforçou em 2023 compromisso com acções de Responsabilidade Social

A Fidelidade Ímpar solidificou o seu papel como agente de mudança em Moçambique ao reforçar, em 2023, os laços de responsabilidade social corporativa. Em acções que foram desde o apoio a causas sociais até ao incentivo à inovação, a Seguradora destacou-se como parceira focada no bem-estar e no desenvolvimento sustentável.

Enquanto empresa responsável e atenta à realidade que a rodeia, a Fidelidade Ímpar entregou, em 2023, mais de 10 mil artigos de material escolar à Associação Capulana, na província de Maputo, beneficiando um total de 400 crianças. O apoio da Seguradora a esta instituição resultou de uma campanha conduzida pelos colaboradores do Grupo Fidelidade em Portugal.



“O Coordenador da Associação Capulana em Moçambique, Rui Dauto, disse que **“o material vai reduzir, sobretudo, os níveis de desistência”**. **“Por outro lado, o facto dos alunos das cinco escolas com quem trabalhamos saberem que terão uma refeição do refeitório serve também de estímulo”**, realçou.

Já em Abril, também a Associação Voluntária de Mães e Crianças Carenciadas (AVOMACC, em Boane) recebeu da Fidelidade Ímpar material de costura para a confecção de roupa, contribuindo

para suprir necessidades fundamentais da instituição que se dedica a apoiar mulheres, promovendo a sua autonomia do ponto de vista financeiro.

Também em 2023, a Seguradora aderiu ao UPNDO, uma plataforma mundial que converte movimento em mudança positiva. Esta ferramenta foi projectada para as empresas motivarem os seus colaboradores a serem mais activos, criarem hábitos de vida saudáveis e, em simultâneo, contribuírem para dar resposta e visibilidade a projectos ou acções de responsabilidade social. Neste

projecto estiveram envolvidos 146 colaboradores que, durante três meses, realizaram acções como caminhadas conjuntas e iniciativas de grupo aos fins-de-semana.



Com esta iniciativa, a Fidelidade Ímpar conseguiu angariar mais de 80 mil meticais, apoio que reverteu para duas instituições de solidariedade social: o Orfanato Avó Teresa (em Tete) e a AVOMACC.

“Este gesto demonstra o compromisso genuíno com as nossas comunidades”, afirmou o presidente da Comissão Executiva da Fidelidade Ímpar, Carlos Leitão, destacando que “a Fidelidade Ímpar quer reforçar o seu posicionamento como agente de mudança positiva e contribuir para um futuro mais promissor das famílias moçambicanas”.

Durante 2023, a Seguradora quis, ainda, reforçar e contribuir para uma sociedade mais inclusiva. Pela primeira vez na história dos festivais em Moçambique, o AZGO contou com condições para acolher pessoas com deficiência. A iniciativa, inovadora, foi levada a cabo em parceria com a Fidelidade Ímpar, Seguradora oficial do icónico Festival que decorreu, em Maputo, no mês de Maio.

“Uma sensação libertadora”, foi assim que um convidado, que acompanhou o filho ao Festival, descreveu a sensação de poder estar com o filho numa zona pensada para pessoas com deficiência, podendo usufruir em pleno dos espectáculos musicais. **“A última vez que assisti a um concerto foi há muitos anos, na cidade da Beira, e hoje graças a esta iniciativa inteligente pude novamente desfrutar de um óptimo momento de diversão, sem preocupações, na companhia do meu filho”,** afirmou.

Já em Agosto, associando-se à X-Hub, a primeira incubadora de negócios criativos do país, a companhia de seguros promoveu a inovação e a criatividade, proporcionando aos talentos locais

acesso a serviços e soluções. Esta colaboração surgiu também para consciencializar para a importância do seguro nas actividades criativas.

Em Outubro, a Fidelidade Ímpar voltou a reforçar o seu apoio à cultura, nomeadamente ao nível da recuperação e preservação do património arquitetónico, da Catedral Velha de Quelimane. Este apoio resultou de uma parceria estabelecida entre a Fidelidade Ímpar e a Associação Bons Sinais (ABS), com a Seguradora a oferecer os seguros do edifício, objecto de profundas obras de recuperação devido ao avançado estado de degradação em que se encontrava.



A Associação Bons Sinais, responsável pela reabilitação da Catedral de Quelimane, criou um movimento de solidariedade para reerguer a infraestrutura. O responsável da Associação, António Barros, enalteceu e agradeceu o apoio dado pela Seguradora **“Com o apoio da Fidelidade Ímpar, podemos ver protegido o enorme investimento e esforço feito por todos os naturais e amigos de Quelimane. Estamos certos de que esta relação que se inicia, será duradoura, crescente e sustentável”**

Também internamente, a Fidelidade Ímpar reforçou acções que valorizam e estimulam a interação e o compromisso das equipas com os objectivos e decisões da empresa. Em 2023, a empresa apoiou a reconstrução de casas de colaboradores afectados pela Tempestade Tropical Feddy, ofereceu bolsas de estudo anuais e manteve o Programa de Estágios Remunerados.

Em 2023, a Seguradora foi reconhecida a nível nacional e internacional, não só na área da sustentabilidade, mas também como uma das melhores empresas para se trabalhar, promovendo valores como o respeito, credibilidade, realização profissional, bom ambiente de trabalho, segurança financeira e saúde física e mental.



Porto de Maputo vai dar mais de 8 biliões de dólares ao Estado

O Governo moçambicano vai arrecadar mais de oito biliões de dólares norte-americanos, com a extensão do contrato de concessão do Porto de Maputo por 25 anos. Verba que vai chegar aos cofres do Estado através das rendas de concessão, dos dividendos à empresa Caminhos de Ferro de Moçambique, e dos impostos directos e indirectos gerados em resultado das actividades do Porto de Maputo.

Feliz Mangane (texto)

“Com a extensão da concessão, projectamos benefícios directos para a economia nacional, incluindo mais de oito

mil milhões de dólares em rendas, dividendos e impostos directos”, afirmou o vice-ministro dos Transportes e Comunicações, Amilton Alissone, que falava após a assinatura da adenda ao contrato de concessão do porto ao consórcio MPDC,



“ Esta extensão, que foi negociada com o Governo durante um período de quase um ano e meio, e que começou em Novembro de 2022, tem por objectivo criar capacidade e condições para aumentar o volume de carga manuseada no nosso Porto

documento que estende, assim, o período de gestão do Porto de Maputo até 13 de Abril de 2058.

As intervenções a realizar no âmbito do alargamento da concessão da infraestrutura vão permitir a criação de mais de mil empregos directos e cinco mil empregos indirectos, contribuindo significativamente para o desenvolvimento socioeconómico de Moçambique.

No mesmo decreto, aprovam-se os termos do plano de negócios para a realização de investimentos adicionais “visando aumentar a capacidade de manuseamento de carga no Porto de Maputo, estando a concessionária autorizada a realizar investimentos adicionais” de 2,06 biliões de dólares à Área de Concessão Portuária.

PORTO DE MAPUTO VAI INVESTIR CERCA DE 600 MILHÕES DE DÓLARES

A concessionária do Porto de Maputo prevê investir, nos próximos três anos, 600 milhões de dólares na expansão da infraestrutura portuária, a primeira fase de investimento na adenda ao contrato de concessão. A esse propósito, o

director executivo da Sociedade de Desenvolvimento do Porto de Maputo (MPDC), Osório Lucas, explicou que essa primeira fase vai aumentar a capacidade do terminal de contentores, dos actuais 170 mil para 530 mil em três anos.

“Vai aumentar também a capacidade do Terminal de Carvão da Matola de sete milhões de toneladas por ano para 12 milhões. E a nossa capacidade na carga geral vai subir de 10 para 13 milhões de toneladas por ano (mtpa), na fase 1, que estará concluída nos próximos três anos”, informou.

A MPDC prevê passar de um volume manuseado de carga de 26,7 mtpa, em 2023, para 50,9 mtpa em 2058, no final do período desta nova prorrogação do contrato de 25 anos (a contar de 2033). Estima igualmente que, até 2058, o aumento da capacidade operacional dos actuais 37 mtpa para 54 mtpa e da capacidade do terminal de 270 mil para um milhão de contentores, a expansão do Terminal de Carvão da Matola de 7,5 para 18 milhões de toneladas por ano e do Terminal de Carga Geral de 9,2 para 13,6 mtpa.



Osório Lucas, director geral do MPDC

A Sociedade de Desenvolvimento do Porto de Maputo é uma empresa privada moçambicana que resultou da parceria entre os Caminhos de Ferro de Moçambique (CFM) e a Portos do Índico, esta constituída pela Grindrod, DP World e a empresa Mozambique Gestores.

“Esta extensão, que foi negociada com o Governo durante um período de quase um ano e meio, e que começou em Novembro de 2022, tem por objectivo criar capacidade e condições para aumentar o volume de carga manuseada no nosso Porto. A capacidade nominal antes desta extensão é de 37 milhões de toneladas, contra os 17 milhões de toneladas anteriores ao nosso investimento, sendo que no ano passado atingimos 31 milhões, rondámos quase 80% da capacidade”, revelou Osório Lucas.

Osório Lucas acrescentou que a MPDC já investiu, desde 2003, cerca de 800 milhões de dólares na modernização da infraestrutura portuária, aumentando para 37 milhões de toneladas de capacidade através da dragagem de aprofundamento, reabilitação e aprofundamento de mais de cerca de 1.500 metros de cais, equipamentos, sistemas e num centro de formação.

“Devo dizer, sem nenhum barulho, que já investimos mais de 800 milhões de dólares aqui dentro, nos mesmos termos. Algum investimento com financiamento bancário outro com recurso ao reinvestimento dos nossos fundos próprios”, disse.

NOVOS INVESTIMENTOS PARA ASSEGURAR COMPETITIVIDADE COM PORTO DE DURBAN

O director geral do MPDC explicou que o projecto de requalificação do Porto de Maputo já existia, tendo sido antecipada a sua implementação para capitalizar o excedente de carga manuseada no Porto de Durban, na África do Sul.

“Somos um Porto de competição directa com a África do Sul, que tem planos muito claros, desde a privatização do Porto de Durban, que foi adjudicado a um concessionário filipino, bem como planos de investimento na ordem de 5 biliões de dólares, nos próximos 10 anos”, disse.

Lucas clarificou que uma das estratégias para assegurar a competitividade do Porto de Maputo, por exemplo, através da manutenção do fluxo de camiões, é justamente antecipar os planos de

“Somos um Porto de competição directa com a África do Sul, que tem planos muito claros, desde a privatização do Porto de Durban, que foi adjudicado a um concessionário filipino, bem como planos de investimento na ordem de 5 biliões de dólares, nos próximos 10 anos”

investimentos. “Essa é uma necessidade do País. Ou tomamos uma medida agora, e nos antecipamos aos planos de investimento da África do Sul, e nos posicionamos estrategicamente, ou esperamos que esse investimento (sul-africano) aconteça e depois o investimento (no Porto de Maputo) torna-se irrelevante”, justificou. Na ocasião, o mesmo responsável referiu que mais de 70% da carga manuseada no Porto do Maputo chega da África do Sul, com destaque para minérios como carvão, crómio, níquel, fosfato e vermiculite.

“Nós não somos um Porto que se pode dar ao luxo de definir o seu próprio destino, por si só. Se a África do Sul tomar uma atitude de ajustamento dos seus portos, antes que nós o façamos, isso pode ter um impacto (negativo) para os milhares de vidas que dele dependem”, alertou Osório Lucas.

O Porto de Maputo emprega dois mil trabalhadores directamente e 10 mil indirectamente; tem cerca de 670 empresas, entre pequenas e médias, fornecedoras de serviços internos. “Portanto, o colapso ou a redução de volumes no Porto de Maputo afecta o MPDC e toda uma sociedade. Por isso é que solicitámos ao Governo a extensão do contrato, contado a partir de 2023. O Governo desafiou-nos a reavaliar os nossos planos para reposicionar estrategicamente o País”.

MPDC INVESTE 15 MILHÕES DE DÓLARES EM PROJECTOS DE RESPONSABILIDADE SOCIAL

A Sociedade de Desenvolvimento do Porto de Maputo (MPDC) vai investir 15 milhões de dólares em projectos de responsabilidade social,

revelou o seu director geral, Osório Lucas. Trata-se de um investimento em aditamento à nova adenda de concessão do Porto de Maputo, avaliada em pouco mais de 2,6 mil milhões de dólares norte-americanos.

“Nesse investimento que vamos fazer assumimos um compromisso com o Estado de fazer, também, investimentos sociais. Comparticipar para a reabilitação da ponte Cais do distrito Kanyaka, (incluindo a aquisição de uma nova embarcação). Temos a reabilitação da ponte Cais do lado de Maputo do lado da KaTembe; bem como a requalificação da Escola Náutica na Praça Robert Mugabe”, referiu Osório Lucas.

O lançamento do concurso público para a selecção da empresa que vai construir uma ponte cais na ilha de KaNyaka, na cidade de Maputo ocorreu a 29 de Janeiro deste ano. Na ocasião, o ministro dos Transportes e Comunicações, Mateus Magala, disse que em três meses iniciariam as obras. Ele já havia garantido o início e a conclusão do projecto no ano de 2024.

O director geral do Porto de Maputo referiu que em Março estaria, pelo menos, concluída a avaliação das propostas.

“Mesmo antes da assinatura, desenvolvemos o projecto, lançámos o concurso em parceria com o Estado, através do Fundo do Transportes e Comunicações, e pensamos que até finais de Março deva estar concluído o processo de avaliação das propostas. Este projecto também deve arrancar este ano”, disse. Os investimentos sociais incluem a reabilitação do Centro Náutico da KaTembe e a construção de um estaleiro naval. ■

BVM pretende admitir mais quatro empresas em 2024

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) revelou que pretende admitir, este ano, mais quatro empresas no mercado bolsista, salientando que já recebeu demonstrações de interesse por parte de várias entidades nacionais.

“**P**ara 2024, ambicionamos ter pelo menos quatro novas empresas cotadas em bolsa. São várias as que já manifestaram a sua intenção de entrar para o nosso mercado. Estamos a trabalhar para atrair também empresas ligadas ao Agronegócio, ao Turismo, às Pescas e ao sector de Transportes. E acreditamos que, até final de 2025, pelo menos um banco comercial estará cotado na BVM”, avançou Salim Valá, presidente do Conselho de Administração da BVM.

Segundo Valá, “de 2016 até hoje, a BVM passou de quatro para 16 empresas cotadas, o que representa um crescimento de 300%”.

“Pretendemos continuar a reforçar a nossa capacidade interventiva e de gestão, ampliar a perspectiva comercial e de ligação com os clientes e modernizar as tecnologias de negociação. Vamos introduzir novos produtos e instrumentos financeiros, aprimorar a regulamentação operacional e atrair mais empresas e investidores a usarem o mercado de capitais”, destacou.

Valá explicou que a estratégia para os próximos anos “inclui acções que visem a internacionalização da BVM, a atracção de muito mais investidores estrangeiros e o reforço da capacidade dos recursos humanos”.

“Queremos investir na obtenção de instalações próprias e apropriadas para as funcionalidades de uma Bolsa de Valores moderna, que procura estar mais bem conectada ao sistema económico nacional, regional e global”, revelou.

Em termos de ganhos, o responsável reconheceu que a sua instituição tem “beneficiado das parcerias estabelecidas com as diversas instituições do panorama económico e financeiro nacional, permitindo que a sociedade conheça melhor o mercado de capitais e a própria Bolsa”.

“Tem sido possível ampliar, aprofundar e diversificar as áreas de colaboração com as bolsas de Angola (Bodiva) e de Cabo Verde (BVC), que já estão a trazer resultados concretos na capacitação de recursos humanos, troca de experiências sobre quadros normativos e tecnologias de negociação, bem como nos mecanismos de gestão, atracção de investidores e introdução de novos produtos e instrumentos financeiros”, concluiu.

CAPITALIZAÇÃO DA BOLSA TEVE UMA EVOLUÇÃO DE QUASE 200% DESDE 2016

O PCA da Bolsa de Valores de Moçambique anunciou que a capitalização bolsista cresceu quase 200% desde 2016. Contudo, apontou para a necessidade de diversificar as operações além



Salim Valá, presidente do Conselho de Administração da BVM

das Obrigações do Tesouro. “Desde o arranque do funcionamento da BVM, em 1999, que a capitalização do mercado tem conhecido um crescimento positivo, destacando o incremento notável desde 2016, que teve uma evolução de quase 200% até final de 2023”, avançou Salim Valá.

De acordo com o PCA da Bolsa de Valores de Moçambique, esta evolução resultou da valorização do mercado accionista e dos mercados obrigacionistas, das Obrigações do Tesouro, Obrigações Corporativas e Papel Comercial. “Apesar dos factores económicos adversos, este crescimento evidencia a resiliência do mercado de capitais”, acrescentou.

CAPITALIZAÇÃO BOLSISTA CRESCEU 12% EM 2023

A capitalização bolsista, principal indicador do mercado moçambicano de valores mobiliários,

incrementou 12%, ao passar de 164,2 mil milhões de meticaís, em 2022, para 183,9 mil milhões de meticaís, em 2023. Aliás, a Bolsa de Valores moçambicana encerrou 2023 com a negociação de 224,3 milhões títulos do tesouro, no valor de 21,9 mil milhões de meticaís.

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) negociou ainda 3,8 milhões de títulos corporativos (o correspondente a 397,3 milhões de meticaís) e foram negociadas 7,5 milhões de acções e 660,3 mil títulos de papel comercial.

O organismo conta, actualmente, com 76 títulos cotados, incluindo 13 empresas, com destaque para a Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos, a Cervejas de Moçambique, a Hidroeléctrica de Cahora Bassa, a Arko Seguros, a Rede Viária de Moçambique, entre outras.. 

O desporto como mecanismo de crescimento pessoal, inclusão e excelência

No cenário desportivo actual, o apoio aos atletas de alto rendimento é crucial não apenas para o desenvolvimento do desporto em Moçambique, mas também para promoção de valores alicerçados a inclusão e responsabilidade social. Assim, a Amaramba Capital Dealer destaca-se pelo seu compromisso com a comunidade e o desporto inserido na promoção do bem-estar e na valorização do talento nacional.

Neste quadro, a modalidade de atletismo, categoria dos 100 metros barreiras, foi de eleição estratégica e, por esse efeito, a atleta da mesma especialidade, Cecília Guambe, com efeitos a partir de Fevereiro do corrente ano logrou beneficiar de apoio para o alcance de métricas erigidas por cruciais e cada vez melhores para êxitos de particular destaque na sua participação em provas de dimensão olímpica e mundiais. Esta parceria não se limita no mero apoio a atleta como também estende-se a geração de externalidades positivas que influenciem o segmento juvenil como um todo na sociedade de inserção empresarial.

O apoio oferecido pela Amaramba Capital Dealer transcende ao aspecto financeiro na medida em que, aspectos de índole técnico, logístico e emocional são parte do pacote do referido apoio. O epicentro da abordagem adoptada prende-se fundamentalmente com o indisfarçável crescimento e desenvolvimento pessoal e profissional da atleta, Cecília Guambe.



O entendimento da Amaramba Capital Dealer aponta para a conjugação de sinergias entre actividades desportivas e o pilar de responsabilidade social, provando mais uma vez o seu compromisso

“ O entendimento da Amaramba Capital Dealer aponta para a conjugação de sinergias entre actividades desportivas e o pilar de responsabilidade social, provando mais uma vez o seu compromisso social e sua visão de sustentabilidade

social e sua visão de sustentabilidade, onde o desenvolvimento humano e o progresso colectivo são tão valorizados quanto aos resultados financeiros. Particular nota saliente desta abordagem assenta num modelo de inspiração não apenas para as demais empresas, mas para toda a sociedade, reforçando a ideia de homogeneidade entre o desporto e a solidariedade na edificação de um futuro promissor e inclusivo para todos.

PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES DA ACD

A Amaramba Capital Dealer – Sociedade Financeira de Corretagem, SA incorpora o desenvolvimento das actividades de investimento e gestão de valores mobiliários nas suas formas discricionária e não-discricionária. A identificação de oportunidades numa envolvente que exerce uma influência marcante, e a sua substânciação através da apresentação de soluções financeiras propiciadoras de rentabilidade adequada aos Clientes das diversas áreas de actividade que se inserem no domínio do mercado de capitais, nomeadamente a actuação no mercado primário e secundário de títulos, estruturação financeira e gestão de carteiras a nível individual e corporativo, bem como a preservação do retorno destes, constituem os principais vectores estratégicos, ainda que, persistam os sinais e impactos de uma considerável volatilidade e incerteza, induzidos pela cada vez mais crescente estrutura de dívida soberana. 





Da produção dos sabonetes naturais ao tratamento do corpo

A Fyolartezanato é um pequeno empreendimento que se dedica à produção de sabonetes, pasta de brilho e óleos naturais, de forma artesanal. Foi criado por Yolanda Manhique há cerca de um ano e meio, como extensão do tratamento de fisioterapia e após ter sofrido um acidente de viação que a deixou tetraplégica. Hoje, tendo recuperado significativamente embora ainda em fase de tratamento, viu nesta arte uma forma de ganhar um pouco mais de mobilidade, pois o empreendimento é uma fonte de rendimento que serve para custear as despesas do seu tratamento. Conheça a história de superação desta grande mulher.

Arsenia Sithoye (texto) . Dino Valeta (fotos)

Yolanda Manhique conta que começou a produzir pasta de brilho para lavar panelas, que usava em casa e demonstrava a

familiares. Porque o produto era eficaz, foi aconselhada a vender e para auxiliá-la, convidou a 'mãe das verduras', uma influenciadora digital moçambicana para que usasse a sua influência na divulgação do produto nas redes sociais, e



assim foi crescendo.

Sendo funcionária da área da educação, sentiu a necessidade de aprimorar os seus conhecimentos, e, para tal, decidiu frequentar um curso de Excel, o qual não chegou a concluir, pois, entretanto, foi-lhe apresentado o curso de sabonetes, com o qual se identificou de imediato, uma vez que já produzia a pasta de brilho que é um produto da mesma gama.

“Quando me apresentaram a saboaria, identifiquei-me logo. Primeiro, era uma chance de estar a fazer alguma coisa e estaria com a mente focada só naquilo... e tem outra coisa que é o ‘revenue’ financeiro imediato em relação ao Excel, software que só iria usar de facto no serviço. Assim sendo, acabei abandonando o curso, perdi dinheiro, mas não me arrependo”, confessa.

Tendo abraçado a área de saboaria, a artesã conta que começou a produção com apenas dois

sabonetes, e o ‘feedback’ dos que os usaram foi positivo, o que a incentivou a continuar, a investigar mais, adquirindo mais conhecimentos sobre a área.

“Quando compramos o curso, recebemos as planilhas com todos os passos, mas é preciso cada um expandir o seu ‘research’ individualmente. Continuei a fazer e o retorno das pessoas que iam adquirindo o produto fez-me ter a certeza de que estava no caminho certo”, constatou.

Por outro lado, a aposta na área de saboaria, deveu-se também segundo a empreendedora, ao facto de ser um produto de higiene e estética e de necessidade básica, sendo por isso procurado por todos, independentemente do status social, género, pois auxiliam no tratamento de várias doenças como melasmas, candidíase, manchas e micose.

CORRENDO ATRÁS DO 'KNOW HOW'

Para além de ter adquirido conhecimentos sobre o passo a passo para a produção de sabonetes, nos cursos 'online' Yolanda Manhique passou a conhecer as propriedades e os benefícios de cada ingrediente que compõe os seus produtos, o resultado da fusão dos ingredientes, e os seus efeitos em cada tipo de pele.

“Acabamos tendo uma pequena noção de medicina dermatológica, pois temos de avaliar cada caso, e estudar o histórico da pessoa. Todos estão preocupados com a estética, ninguém gosta daquela mancha preta, daquela micose, do melasma. É uma enorme satisfação para mim saber que posso auxiliar as pessoas a melhorar a estética e consequentemente a autoestima”, revelou.

A empreendedora tem corrido atrás de mais cursos, mais conhecimentos para melhorar os seus produtos, pois acredita que num mercado cada vez mais exigente, a única forma de sobressair e aperfeiçoar cada vez mais as técnicas de produção é apresentar produtos de qualidade.

PROCESSO DE PRODUÇÃO E VENDAS

Yolanda Manhique explica que para a produção do sabonete em específico, é necessário ter 'a priori' uma base natural que é um sabonete glicerinado e neutro, que posteriormente é derretido e acrescenta-se os aditivos para obter o resultado final. “Por exemplo, quando fazemos um sabonete de arroz, é necessário ter o arroz triturado, a base glicerizada, os óleos e as essências para poder misturar e obter o resultado final”, avançou.

Até então, os produtos da marca Fyolartezanato são feitos em quantidades reduzidas e Yolanda aponta os custos da matéria prima como o principal motivo. Entretanto, segundo a mesma, esta realidade irá mudar brevemente, pois ela encontra-se, neste momento, a frequentar um para aprender a fazer por si mesma a base natural para a produção dos sabonetes, o que irá reduzir significativamente os custos de produção.

“Ainda estou na fase de estudos, mas um dos entraves que sinto que terei neste processo tem a ver com a falta de matéria prima no país para produzir o sabonete do zero. Por exemplo, para fazer uma base de sabonete de coco, temos aqui

parte da matéria prima que é o coco, mas faltamos o produto para dar consistência e equilíbrio necessário ao sabonete, produto que temos de importar, mas ainda assim, seria vantajoso em termos de custos.”, esclareceu.

No que concerne às vendas dos produtos da Fyolartezanato, Yolanda Manhique considera não satisfatórias nesta fase inicial, visto o produto ser novo no mercado e por isso pouco conhecido e também por se subvalorizar o produto moçambicano.

“Tem-se colocado no mercado muitos produtos nacionais de qualidade, mas por ser moçambicano é preterido em detrimento de um produto importando, isto é, os moçambicanos não valorizam o produto nacional”, lamentou. Acrescentou ainda que tem sido difícil atribuir preços aos sabonetes devido à oscilação dos preços criada pela concorrência no mercado. Concorde que é necessário estipular e manter um preço que não vai ferir a ética da margem do lucro.

PERSPECTIVAS

Para os próximos 10 anos, Yolanda Manhique perspectiva ter uma grande fábrica e expandir a sua produção, mas para o próximo ano o seu sonho é criar um Spa, onde irá receber os clientes e analisar os seus problemas 'in loco' e interagir sobre as possíveis soluções, fazer a prescrição do sabonete a usar, dar aconselhamentos e fazer o acompanhamento do uso do produto, controlando assim a evolução do tratamento de cada um deles. Pois, pela sua experiência, há quem compre o sabonete e não faça o uso correcto do mesmo, o que se reflecte na eficácia do próprio tratamento.

“Então, teria ali uma sala de pré-análise sobre a situação do cliente porque, nesta fase, em que os produtos são novos, grande parte dos potenciais clientes solicitam uma espécie de diagnóstico e pedem explicação sobre o uso e finalidade dos mesmos, que, muitas vezes, coincide com as recomendações do dermatologista”, frisou. Possuindo o Spa, Yolana poderá criar uma base de dados dos seus clientes e saber ao certo quantos clientes fizeram o tratamento num determinado período, qual foi a eficácia dos tratamentos e o nível de satisfação dos clientes. ■

O nosso cliente mais importante é o seu.



O seu parceiro na transformação digital.

Transforme seu negócio com as nossas ofertas:

- Serviços de Cloud Pública Local (IaaS, BaaS, PaaS e SaaS)
- Serviços de Gestão Bancária (Banking as a Service)
- Soluções de Cibersegurança
- Serviços de suporte de TI
- Aplicativos Empresariais

Conheça o futuro hoje.

bcx.co.za | [#BCXWorld](https://twitter.com/BCXWorld)

BCX



Os tolos aprendem com os seus erros e os inteligentes aprendem com os erros dos tolos

A história confirma que a arrogância e a prepotência têm sido, desde tempos imemoriais, a causa de ruína, de danos na reputação e mesmo da morte. Quando uma pessoa atinge uma posição elevada na sociedade, deixa de se criticar a si própria e de perceber adequadamente as opiniões dos outros - os exemplos de Napoleão, Chiang Kai-shek, Idi Amin Dada, Xerox e outros, mostram a que conduz esta percepção distorcida da liderança.

Quando os dirigentes têm egos muito inflacionados, desenvolvem a megalomania e surdez que roça a estupidez. Não reconhecem os seus erros e menosprezam os outros, porque acham que por serem chefes são patrioticamente superiores a todos e há quem por arte de bajula, os chama de Jesus ou Deus.

Em diferentes países, podemos ver monumentos perto dos palácios do governo e das praças centrais: um senhor austero, de capa ou de uniforme, montado num cavalo e com uma espada na mão. Por vezes, durante as revoluções, esses monumentos são destruídos e substituídos por outros, por provar-se que eram os piores patriotas.

Na cidade chinesa de Xi'an, existe um monumento gigante erigido ao primeiro imperador chinês, Qin Shi-Huangdi, que queimou todos os livros do império e enterrou vivos 460 homens eruditos pelo facto de não o poderem aconselhar sobre a forma de obter a imortalidade (o decreto

não se aplicava aos funcionários do aparelho do império, bem como aos livros sobre agricultura e jardinagem, medicina, farmacologia e práticas de adivinhação).

Quando o filho desse imperador defendeu os académicos, dizendo que estavam a tentar cumprir as ordens, o imperador baniou o seu filho para o norte. Qin Shi-Huangdi exigiu que fosse honrado como se honram os deuses. O imperador construiu para si torres onde podia "comunicar com os espíritos". Construiu um mausoléu de 52 quilómetros quadrados, simbolizando o universo, perto da cidade de Xi'an. Para acompanhar o imperador na vida após a morte, foram enterradas nele estátuas de 7.000 soldados, o chamado "exército de terracota", que é actualmente um dos marcos mais famosos da China. O imperador sacrificou 700.000 homens por este projecto.

Mao Zedong admirava o governo de Qin Shi Huangdi. Em Pequim, existe um enorme retrato de Mao na Praça Tiananmen. Já na sua juventude, Mao Zedong caracterizava-se por ideias bastante radicais. Em 1917, enquanto estudava numa escola de formação de professores na província de Hunan, Mao defendia que o povo chinês era, por natureza, preguiçoso, superficial e contentava-se com o trabalho escravo. Ele acreditava que toda a literatura das dinastias Tang e Song deveria ser queimada. Mao escreveu que os mandamentos "Não matarás" e "Não farás falso testemunho" não têm qualquer relação

com o conceito de consciência. São puro cálculo para o próprio bem. Mao acreditava que a paz prolongada era má para os seres humanos, pelo que era necessário criar vagas de revoltas. No seu discurso de 1958 afirmou que a morte não era uma coisa má e que metade dos chineses podia ser sacrificada à ideia e ao Estado.

Do outro lado, Genghis Khan é considerado um herói nacional na Mongólia. Não muito longe de Ulan Bator, foi-lhe erigido um monumento de quarenta metros de altura. Genghis Khan era um verdadeiro carniceiro, matou 30 a 40 milhões de pessoas, criando o seu império, que se estendia do Vietname à Polónia. É-lhe atribuída a seguinte frase: “A maior felicidade para mim é apoderar-me das terras do inimigo, empurrá-lo para trás, tirar-lhe os bens, ver lágrimas nos olhos da sua família, montar nos seus cavalos e possuir a sua mulher e filha”.

O centro de Cherbourg está decorado com um enorme monumento a Napoleão. Monumentos semelhantes ao imperador (que vitimou 6 milhões de vidas) estão espalhados por toda a França: em Rouen, La Roche-sur-Yon, Lafray e outras pequenas cidades. Napoleão garantiu um dia ao Ministro dos Negócios Estrangeiros austríaco, Clemens von Metternich, que poderia facilmente sacrificar um milhão de soldados franceses em nome da vitória. Orgulhosamente montado no seu cavalo, o rei belga Leopoldo II (10 milhões de vidas) na Boulevard Regent, em Bruxelas. O rei delirava com a obsessão de ter a sua própria colónia e acabou por ficar com o Congo, um país 76 vezes maior do que a Bélgica. O que aconteceu no “Estado livre” do Congo foi um genocídio desumano e uma violação dos direitos humanos: em 40 anos, a população do país caiu de 20 milhões para 10 milhões. As denúncias de exploração brutal da população local e de violações generalizadas dos direitos humanos, incluindo a escravatura, a auto-mutilação, a violência e o assassinio, levaram a que Leopoldo II fosse levado a responder perante a comunidade internacional no início do século XX.

Estaline (30 milhões de vidas) foi aclamado há alguns anos como um dos grandes heróis russos. Estaline construiu o seu poder com base no terror, deslocizou pequenas nações, enviou

prisioneiros políticos para trabalhos forçados e fundou o Gulag, um sistema de campos de trabalho correcional. O “Pai das Nações” dizia que a morte de uma pessoa é uma tragédia e a morte de milhões é apenas estatística (a expressão é frequentemente atribuída a Estaline, mas a autoria exacta da citação é desconhecida).

Idi Amin Dada formou um grupo de conselheiros que actuou como uma milícia, eliminando opositores reais e presumidos do ditador. Estima-se que no seu mandato cerca de 300.000 pessoas tenham sido mortas extrajudicialmente.

Os governantes sanguinários continuam a ser admirados pelos descendentes - os seus monumentos são regularmente limpos de excrementos de pássaros. Hitler - 20 milhões de civis foram vítimas diretas da atrocidade nazista, 5 milhões deles judeus, os demais ciganos, homossexuais e, a maioria, civis de países conquistados. Podemos, evidentemente, reflectir se esta descrição também se aplica a outros. Os monumentos são erguidos não porque o homem se tenha caracterizado pela bondade, mas porque foi suficientemente significativo, tanto nas boas como nas más acções.

Desde 2002, George W. Bush mudou o rumo das relações internacionais dos EUA, substituindo os princípios da Guerra Fria - a dissuasão baseada na persuasão e na dissuasão - por ataques preventivos que mataram milhares de pessoas, sobretudo no Afeganistão e no Iraque. Esta política foi seguida por Obama, que destruiu a Líbia como Estado, cimentando o unilateralismo como princípio orientador da nova política externa dos EUA, indiferente aos tratados e instituições internacionais.

Todos os povos já tiveram a experiência de um homem autoritário. Ele pode ser agradável na comunicação, propositado e carismático. Ou pode ser um déspota sem discurso. Tem uma opinião categórica sobre tudo e não gosta de ouvir outros pontos de vista. Muitas vezes, quer controlar tudo e não dá espaço aos outros, mesmo sendo um medíocre e analfabeto funcional. Um líder ávido de poder anseia pela reverência, tal como é valorizada no mundo actual. Sempre que um novo chefe assume o cargo, fica a ferver com o desejo de “desenvolver” e “reformular” algo. Diz-se que

“ Não consigo explicar por que razão, na recente reunião do Comité Central, o Presidente da Frelimo não colocou a sua sucessão no topo da agenda.

um novo executivo dispõe de cem dias para efectuar as manobras necessárias para tal. Todos os cientistas políticos prestam especial atenção a estes dias, porque é a altura em que tudo é possível. Aceleraram a fundo e deixam as coisas acontecerem. Depois, começa a reestruturação do Estado, a direcção ou a equipa de gestão é rapidamente alterada - o novo chefe cria um novo estaleiro sob as suas ordens, ainda que seja para afundar o Estado como sói acontecer.

Não consigo explicar por que razão, na recente reunião do Comité Central, o Presidente da Frelimo não colocou a sua sucessão no topo da agenda. Por que razão não fez as pazes entre os camaradas e não tentou unir o partido separado pelas alas. Por que razão não pediu desculpas, muito modestamente, por não ter cumprido muitas das suas promessas eleitorais e por não ter cumprido o programa de governação da Frelimo. Se ele tivesse feito isso, e por fim, tivesse dado ênfase aos seus esforços de paz quando foi ao encontro de Dhlakama nas florestas da Gorongosa para unir os moçambicanos e pôr fim à guerra fratricida. Uma tarefa que nenhum presidente anterior conseguiu realizar, apesar de muitos esforços hercúleos ao longo de mais de 40 anos, penso que o Presidente teria sido aplaudido sem lisonjas nem ridicularizações.

O facto de ter demorado tanto tempo para apresentar os candidatos à sua sucessão parece, à primeira vista, uma resistência por ter ambição de continuar no poder ou de querer colocar um candidato do seu agrado para o manipular posteriormente. Mas o Presidente Nyusi sabe que isso na política é quase improvável.

Não me estranhará se o próximo Presidente vier com rancor e vingar-se deste comportamento do presidente Nyusi.

Recordemos como o Presidente Gueguza apoiou efusivamente Nyusi quando candidato presidencial. O que é que aconteceu a seguir?

Portanto, este é o momento do Presidente Nyusi mostrar calma, paciência, modéstia e fazer

amizade com aqueles que se sentem ofendidos ou lesados pela sua presidência. Pelo menos, tentar criar estratégias para ele sair pela porta grande e evitar ajustes de contas! Essa, em parte, é a tarefa de seus conselheiros e não ocupar-se de bajulação, se, de facto, o desejam bem!

O Presidente sabe e deve ter consciência de que, dentro de alguns dias, quando o seu sucessor for conhecido, muitos dos bajuladores o abandonarão e o acusarão de todo o tipo de maldades e possivelmente de crimes que, provavelmente, ele não cometeu. Tal foi com o Chissano, acusado de deixar andar, e com o Guebuza por tudo que sabemos. Os inteligentes aprendem com os erros dos tolos.

Quando o poder é ilimitado, o chefe apercebe-se de que tudo lhe é permitido e que é melhor do que todos e em tudo.

Nessa onda, não bastou a Luís XIV construir o Palácio de Versalhes, incrivelmente pretensioso, para 6.000 pessoas, também decidiu para os cidadãos o que é bom gosto. Don Luís, o funcionário especial, o legislador do gosto, o criador de tendências, ele achava que foi escolhido para determinar o que devia ser cantado e como devia ser cantado na França desse tempo.

Na Rússia, Pedro, o Grande, decidia como os seus súbditos deviam-se vestir: proibia as roupas orientais e obrigava os homens a rapar a barba. Tal como entre os moçambicanos existe quem acha que Alcinda de Abreu devia abdicar do seu lindo corte de cabelo ancestral (meramente africano) em prol de um corte europeu, que para os pulhas é o ideal para a posição social que ela ocupa, porque a agenda nacional para esses pulhas deve ser antipatriótica e anti-africana.

Porém, a senhora Alcinda assumida ndau, originária dos grupos de guerreiros de Eswatini que com as guerras se misturaram com os manikas, barues e tewes, originando os actuais ndaus, pode ser impulsionada geneticamente pelos ancestrais para exhibir-se como africana nata. 

inverroche

BY NATURE



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

Vitórias alcançadas com grande espírito de luta

Moçambique teve, uma vez mais, a sua bandeira elevada ao nível mundial do desporto. Desta feita foi na modalidade do ténis, onde o país alcançou a sua primeira conquista mundial no circuito dos Júniores. O jovem tenista moçambicano de 16 anos, Edilson Rosa, foi o autor dessa proeza, ao alcançar duas vitórias consecutivas num intervalo de uma semana, tornando-se bicampeão do circuito mundial de ténis.

Arsénia Sithoye (texto)

Nascido em Maputo há 16 anos, Edmilson iniciou-se como tenista aos seis anos de idade quando o Clube de Ténis de Maputo, no âmbito de um projecto de angariação de novos talentos, escalou a uma das escolas mais próximas que é a Escola Primária 16 de junho que, por sinal, era a que o jovem atleta frequentava.

Edmilson conta que numa primeira fase foi introduzido ao ténis através de uma aula de Educação Física, que tinha duas vezes por semana. Como aos finais de semana ficava em casa sem nada para fazer, a sua mãe sugeriu que fosse jogar ténis, como uma forma de passatempo, o que aguçou ainda mais o seu gosto pela modalidade.

“Nassa altura, tinha o acompanhamento do meu treinador Carlos Manjate e, de vez em quando, havia uma senhora que se disponibilizava a jogar comigo, que é a dona Miriam, que neste momento se encontra a viver na Espanha e não pôde assistir a estas duas conquistas”.

DE DIVERSÃO A PAIXÃO

Foi por sugestão de Miriam que Edmilson Rosa começou a participar nos torneios do Clube, e,

“Vi aquele torneio como algo normal, até porque na altura eu ainda não tinha nenhum interesse no ténis e encarava-o apenas como uma diversão”

no primeiro torneio onde participaram meninos da sua idade, o jovem atleta sagrou-se vencedor, sendo esse um prenúncio de que daquela semente que estava sendo plantada, surgiria um gigante do ténis. “Vi aquele torneio como algo normal, até porque na altura eu ainda não tinha nenhum interesse no ténis e encarava-o apenas como uma diversão”, referiu.

Com o decorrer do tempo, Edmilson foi participando em mais torneios e, gradualmente, foi evoluindo nas diferentes fases da modalidade até que, por volta do ano 2017, começou a jogar para o próprio Clube de Ténis de Maputo. O jovem confessa que nunca imaginou que levaria



esta prática a bom porto, uma vez não ter antecedentes nem pessoas que o inspirassem para tal, e tão pouco ter sido seu o sonho de infância.

“Não consigo identificar nada que me tivesse influenciado a entrar para o ténis e não tenho nenhum parente que pratique a modalidade e que talvez pudesse ter sido a minha fonte de inspiração. Não diria também que foi um sonho de infância, pois comecei a jogar de forma espontânea e sem precedentes”, revelou.

Hoje, totalmente apaixonado pela modalidade, o atleta explica que o que o encanta no ténis é o facto de ser um jogo individual e acrescenta: “no ténis estás sozinho em campo, ninguém vai aparecer para pegar a tua raquete e jogar para ti, tens de fazer isso sozinho e tentar descobrir uma forma de conseguir superar e, para isso, usa-se muito a mente”.

A VITÓRIA QUE TROUXE A MOTIVAÇÃO

Em 2018, tendo como treinador Bruno Figueiredo, Edmilson Rosa começa a participar em jogos fora do país, em torneios pequenos, sub 10 e sub 12, tendo a primeira viagem sido para a África do Sul, onde se sagrou vencedor, o que, segundo conta, trouxe alguma motivação. “Passei a treinar muito mais”.

Para além do ténis, Edmilson experimentou também o basquetebol, andebol, capoeira, futsal, natação, judô e futebol, mas nenhum deles lhe despertaram tanto interesse. “Daí que me tenha decidido a focar-me na modalidade do ténis, e o que mais me orgulha agora é ter tomado essa decisão e ver os frutos do meu trabalho a concretizarem-se porque foi muito tempo de trabalho e um longo período de espera para poder ganhar este título, não foi fácil”, frisou.

“Quando entro em competição, sempre antes de cada jogo digo ‘chegaste aqui só a jogar o que sabes, é só continuar mantendo o foco e sempre que estás em campo diverte-te, mesmo nos momentos mais difíceis tenta abrir um sorriso, com o espírito de luta no máximo”

PREPARAÇÃO FÍSICA E ALIMENTAÇÃO

Actualmente, Edmilson Rosa encontra-se a residir na Tunísia e diz levar uma rotina bastante regrada com vista a alcançar os seus objectivos que passam pelo treino físico, ida à escola e o treino do próprio ténis. “Aproveito o pouco tempo livre que tenho para descansar porque aqui tudo é regrado”.

Quanto à sua alimentação, o jovem diz não seguir uma dieta, havendo certos períodos em que come determinados tipos de alimentos, de acordo com o tipo de treino que está a realizar. “Por exemplo, quando fazemos treinos de resistência, como muito mais carnes e verduras porque são alimentos que me ajudam a repor a energia gasta durante os treinos”, explicou.

ESPÍRITO DE LUTA

“Quando entro em competição, sempre antes de cada jogo digo ‘chegaste aqui só a jogar o que sabes, é só continuar mantendo o foco e sempre que estás em campo diverte-te, mesmo nos momentos mais difíceis tenta abrir um sorriso, com o espírito de luta no máximo”



Uma referência de ténis que tem é o tenista suíço Roger Federer. “O meu sonho agora é jogar com os melhores atletas profissionais”, refere Edmilson com a plena consciência de que tem muito por alcançar e que cada dia é um dia a mais de luta atrás dos sonhos. **11**

Mocambique sobe 300 lugares na classificação Mundial de ténis

Em duas provas decorridas, em Fevereiro, nos Courts do Jardim Tunduro em Maputo, o tenista Edilson Rosa sagrou-se vencedor, tornando-se bicampeão de ténis no Circuito de Júniores. Na primeira prova o derrotado foi o britânico Casey Drake, por 2-0 e na segunda foi o angolano Daniel Domingos a perder por dois sets a zero, feito que coloca Moçambique em ascensão no Ranking Mundial e Edilson Rosa sobe 300 posições no Ranking do Ténis da ATP, na categoria de Júniores, passando da posição 800 para a posição 500.



Ligados temos tudobom

vodacom
business

GOLO

O seu negócio no mundo digital

A partir de 1.500 MT por mês

Beneficie de ferramentas competitivas e fiáveis
que irão fortalecer a presença digital do seu negócio,
garantindo a optimização das suas operações.

Saiba mais em: empresas@vm.co.mz ou ligue para o 84100.

Termos e Condições Aplicáveis.

Revendedor autorizado da Microsoft.



Microsoft



Como reduzir os custos financeiros com o seu primeiro animal de estimação?

As pessoas tendem a subestimar o custo financeiro de ter um animal de estimação em casa, o que leva a futuras surpresas desagradáveis durante o processo da sua criação. Entretanto, estas surpresas desagradáveis podem ser facilmente evitadas se, atempadamente, se pesquisar e usar as diferentes alternativas disponíveis que possam auxiliar a manter baixos os custos financeiros da aquisição e posse de um animal de estimação.

O presente texto pretende partilhar algumas dicas que podem ser seguidas para minimizar os custos financeiros na aquisição e na criação de animais de estimação, sem afectar o seu bem-estar.

Quando procuram o primeiro animal de estimação, a maioria das pessoas já têm em mente uma determinada raça. Entretanto, antes de decidir em adquirir essa determinada raça, pesquise sobre suas despesas comuns, específicas e extras necessárias para mantê-la. Se essas despesas lhe parecerem altas face ao seu orçamento, reconsidere a sua primeira escolha. E não se esqueça que, para ser ter uma posse responsável de um animal de estimação, a provisão adequada de higiene, cuidados médico-veterinários e alimentação são inegociáveis.

Em vez da compra, opte por uma adopção.

Providenciar-se um lar a um animal que dele precisa é, dentre vários, o principal motivo que justifica a opção de adoptar em vez de comprar. Adicionalmente, e porque a adopção é grátis, ela representa uma redução de custos enorme em comparação com o que se gastaria na compra de um animal de estimação. Consulte sempre o(a) Médico(a) Veterinário(a) na escolha do animal de estimação a adoptar ou dos abrigos com os animais de estimação por adoptar.

Fornecer cuidados médico-veterinários preventivos regulares não só ajuda a reduzir os custos financeiros, mas também é a chave para uma vida longa e saudável para o seu animal de estimação. Porque pode-se, precocemente, detectar e prevenir doenças que, no futuro, podem colocar a vida do seu animal de estimação em risco e cujo tratamento seja caro, sendo que o investimento em cuidados médico-veterinários preventivos pode reduzir os custos de tratamento a médio e longo prazos. Por isso, mantenha em dia o seu plano de vacinações e desparasitações e visite regularmente a sua clínica veterinária.

A alimentação é uma das principais despesas na criação de animais de estimação. Por isso, vale a pena ter uma estratégia de poupança para com este tipo de despesas. As seguintes dicas podem ajudá-lo a poupar com a alimentação do

seu animal de estimação, sem comprometer a sua saúde e bem-estar:

1. Prepare e forneça comida caseira ou aproveite os restos dos seus alimentos para alimentar os seus animais de estimação. Entretanto, certifique-se sempre de que todos os ingredientes usados para confeccionar esses alimentos são seguros para o seu animal. A lista ingredientes seguros e inseguros na dieta de animais de estimação está disponível em dois artigos nossos previamente aqui publicados. Revisite-os!
2. Porque são mais baratas, ao comprar rações comerciais, prefira sempre embalagens maiores ou mesmo compras a granel.
3. Ração de boa qualidade não precisa de ser necessariamente cara ou importada. Em Moçambique, já há rações de fabrico nacional de muita boa qualidade e muito mais económicas que as importadas. Usufrua dessas rações.
4. Use rações cruas ou farinhadas. Ao contrário das rações em croquetes ou em “biscoitos”,

este tipo de rações requer cozedura antes de serem servidas. E porque o seu custo de produção é mais baixo, ela é consequentemente mais barata e acessível quando comparada com rações em “biscoitos”. Se quiser diminuir as suas despesas com a alimentação do seu amigo de quatro patas, considere seriamente o uso desta ração crua! Mas é preciso ter bastante cuidado na sua aquisição visto que o mercado está cheio deste tipo de rações, mas sem a qualidade desejada. Para isso, prefira rações certificadas como a ração Made In Mozambique, a Strongdogfood (www.strongpetfood.co.mz).

5. Avaliar atempadamente os custos financeiros na aquisição e criação do seu primeiro animal de estimação, privilegiar cuidados médico-veterinários preventivos regulares, recorrer a alimentos caseiros seguros ou rações comerciais de boa qualidade e económicas não garantem apenas que você economize, mas também ajuda-o a ser um proprietário responsável dos seus animais de estimação. 📌



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

RESPONSABILIDADE SOCIAL



Dino Foi, presidente da Fundação Tzu Chi em Moçambique

NETWORKING SOLIDÁRIO

A revista Negócios junta-se à Fundação de Caridade Tzu Chi num evento para sensibilizar a comunidade empresarial para as actividades que a fundação está a desenvolver em Moçambique.

A fundação foi inspirada por 25 mulheres lideradas por uma monja budista, que achou que se devia fazer um pouco mais por pessoas carenciadas.

Na ocasião, o presidente da Fundação, em Moçambique, Dino Foi afirmou que quando se trata de ajudar quem mais precisa, a Fundação não olha para cor, raça e muito a credos religiosos, apesar de ser de origem budista, porque o mais importante é ajudar quem precisa.





“Cada pequeno esforço agora transforma-se nos frutos que colhemos amanhã”
– Dharma Master Cheng Yen





Uma sociedade cheia de pressa...

(Leia com calma, não tenha pressa, e veja como andamos perdidos!)

Estamos, feliz ou infelizmente, num mundo cada vez mais acelerado, e em que a sociedade contemporânea se vê envolvida numa corrida desenfreada contra o tempo. O avanço tecnológico e a busca incessante por eficiência transformaram nossas vidas numa sucessão interminável de compromissos e tarefas. Nessa correria, perdemos a capacidade de apreciar as pequenas coisas, como ler um bom livro, assistir a um filme com calma, saborear uma conversa significativa, degustar um vinho refinado e simplesmente viver o momento. Quiçá, falar de fazer dinheiro?

A voracidade com que consumimos informações, hoje em dia, é um reflexo da nossa urgência em abraçar o próximo compromisso. Redes sociais, notícias instantâneas e mensagens efêmeras tornaram-se os pilares da nossa comunicação, relegando para segundo plano actividades que demandam tempo e reflexão. Ler, por exemplo, não é mais uma pausa relaxante, mas muitas vezes uma tarefa a ser cumprida rapidamente entre uma reunião e outra. *Memes* valem mais que peças de teatro. Ler é fundamental, quer para quem trabalha por conta de outrem ou por conta própria.

Não dispomos de tempo para mergulhar num bom livro de 350 a 500 páginas; optamos por leituras rápidas em *posts* ou *status* do *whatsapp*.

Perdemos a oportunidade de nos deleitar com as *nuances* de uma narrativa rica, substituindo-a por informações condensadas e, muitas vezes, superficiais.

A leitura de um excelente livro, que deveria ser um refúgio para a mente, tornou-se uma actividade sacrificada no altar da produtividade. A pressa em percorrer páginas substitui o prazer da imersão na trama, privando-nos da oportunidade de vivenciar as *nuances* e complexidades dos personagens e da narrativa.

UMA EXPERIÊNCIA SUPERFICIAL E EFÊMERA

Não conseguimos dedicar tempo a um filme que, em 90 minutos, poderia nos proporcionar uma experiência cinematográfica envolvente – envolvendo as diferentes artes e conhecimentos. Preferimos vídeos curtos do *TikTok*, que, embora ofereçam entretenimento rápido, deixam de lado a profundidade e complexidade presentes em obras cinematográficas mais extensas. Além disso, recorremos à aceleração de *reels* para 1,5x, privando-nos da contemplação de cada cena e diálogo.

A arte de assistir a um filme também sofre com essa pressa constante. Em vez de saborear cada cena, somos tentados a pular de uma narrativa para outra, buscando a próxima emoção instantânea. A profundidade das histórias e a riqueza da cinematografia são, muitas vezes, negligenciadas a favor da gratificação imediata, contribuindo para uma experiência superficial e efêmera. Por isso, há quem tenha coragem de

“ A correria quotidiana priva-nos do prazer de degustar um bom vinho, substituindo essa experiência sensorial por *shots* rápidos e desprovidos da riqueza de sabores e aromas presentes numa taça de vinho refinado.

dizer que o filme Assassinos da Lua das Flores, o Maestro ou o Oppenheimer são filmes de “merda”. Haja coragem...

A falta de tempo impede-nos de apreciar documentários científicos envolventes, substituindo-os por informações fragmentadas no Twitter, já agora do X – ou qualquer coisa parecida. A superficialidade do conteúdo em 280 caracteres compromete a compreensão completa de questões complexas e relevantes. Por isso, várias vezes, alguns assumem e tratam África como país!

A correria quotidiana priva-nos do prazer de degustar um bom vinho, substituindo essa experiência sensorial por *shots* rápidos e desprovidos da riqueza de sabores e aromas presentes numa taça de vinho refinado. Aliás, quando paramos para um bom vinho, o nosso objectivo é conseguir a foto perfeita para o insta. E aqui, a imagem que vale deve ser captada pelos produtos Steve Wozniak, ou melhor, de Steve Wozniak, Steve Jobs e Ronald Wayne.

O acto de degustar um bom vinho, um bom charuto ou cachimbo (saiba que beber e fumar prejudica a saúde - desencorajamos) outrora um ritual apreciado, tornou-se muitas vezes uma acção mecânica e desprovida de atenção. A pressa em saciar a sede substitui a arte de apreciar cada nota e aroma, transformando um prazer sensorial em mais uma tarefa a ser cumprida no dia agitado.

O tempo escasso impede-nos de sentar para uma conversa significativa, optando por áudios rápidos no WhatsApp. Mesmo nesses momentos, recorremos à ferramenta de aceleração para 1,5x, comprometendo a qualidade e a profundidade das interacções humanas.

QUEBRAMOS A REGRA DE OURO EM COMUNICAÇÃO

As conversas, antes vistas como momentos de conexão humana, transformaram-se em meras trocas de informações rápidas e superficiais.

A pressa em seguir em frente impede que nos aprofundemos em discussões significativas, privando-nos da oportunidade de compreender diferentes perspectivas e enriquecer o nosso entendimento do mundo. Quebramos a regra de ouro em comunicação: ouvir mais e falar menos.

Vamos ao ginásio para podermos ter novas fotos para postar. A crescente ênfase na prática de actividades físicas para serem exibidas nas redes sociais, em vez de promover a saúde ou atender aos gostos pessoais, reflecte uma mudança preocupante nas motivações por trás do exercício. Hoje, a ida ao ginásio ou a prática de alguma actividade desportiva ou recreativa, muitas vezes, é moldada pela busca da validação externa e pela construção de uma imagem socialmente aceitável, em vez de priorizar os benefícios intrínsecos para a saúde ou o prazer pessoal.

A pressão para partilhar rotinas de treino, *selfies* no ginásio ou vídeos de actividades desportivas nas redes sociais muitas vezes cria uma dinâmica em que a validação online se torna o principal motor para a prática desportiva. As pessoas buscam elogios, *likes* e comentários, perdendo de vista o propósito inicial da actividade física: promover a saúde e o bem-estar.

A proliferação rápida do título de «coach» e “influencers” na sociedade contemporânea levanta questões sobre a autenticidade e a eficácia desse fenómeno. A pressa em se auto-proclamar um especialista em gestão empresarial, “influencer”, “coach” ou em qualquer outra área, após um curto período de empreendedorismo ou fama nas redes, muitas vezes resulta num cenário onde a qualidade e a verdadeira experiência são sacrificadas em prol da imagem de sucesso instantâneo.

O empreendedorismo é uma ferramenta poderosa para a resolução de problemas e para a criação de soluções inovadoras. No entanto, a pressa em se tornar um “coach” ou especialista

POR LINHAS SOLTAS

em gestão empresarial num curto espaço de tempo pode levar a uma falta de profundidade e conhecimento genuíno – e prolifera de burlas na Internet. Resolver problemas complexos, especialmente no contexto empresarial, requer uma compreensão substancial e a prática da área em questão.

Saiba que a motivação externa muitas vezes é menos sustentável a longo prazo do que a intrínseca, podendo levar a desistências frequentes quando a atenção e aprovação *online* diminuem – falarei deste tema em outro texto. Este texto já vai longo....!

BREVIDADE VS. PROFUNDIDADE

Essa cultura da pressa e do imediatismo impacta diretamente nossa capacidade de apreciar as riquezas que a vida oferece. Ao priorizarmos a brevidade em detrimento da profundidade, perdemos a oportunidade de desfrutar das

complexidades e subtilezas que enriquecem o nosso entendimento e experiência do mundo. Estamos sim com pressa, mas pressa de irmos para onde?

Face a esse turbilhão de compromissos, é urgente resgatar a valorização do tempo dedicado a actividades que enriquecem a nossa alma e mente – numa busca constante do conhecimento, da saúde e da felicidade.

Talvez, mas é algo impossível, somente ao desacelerar poderemos recuperar a essência da vida e encontrar um equilíbrio entre a eficiência moderna e a arte de viver plenamente. E não perca tempo em procurar culpados, porque somos todos nós. É por isso que ser rico ou ter qualidade de vida é muito mais que ter dinheiro, pois é preciso saber viver com qualidade.

Parabéns à revista Negócios e aos seus colaboradores pelos oito anos de existência. Votos de muita inovação e sucessos. ¹¹

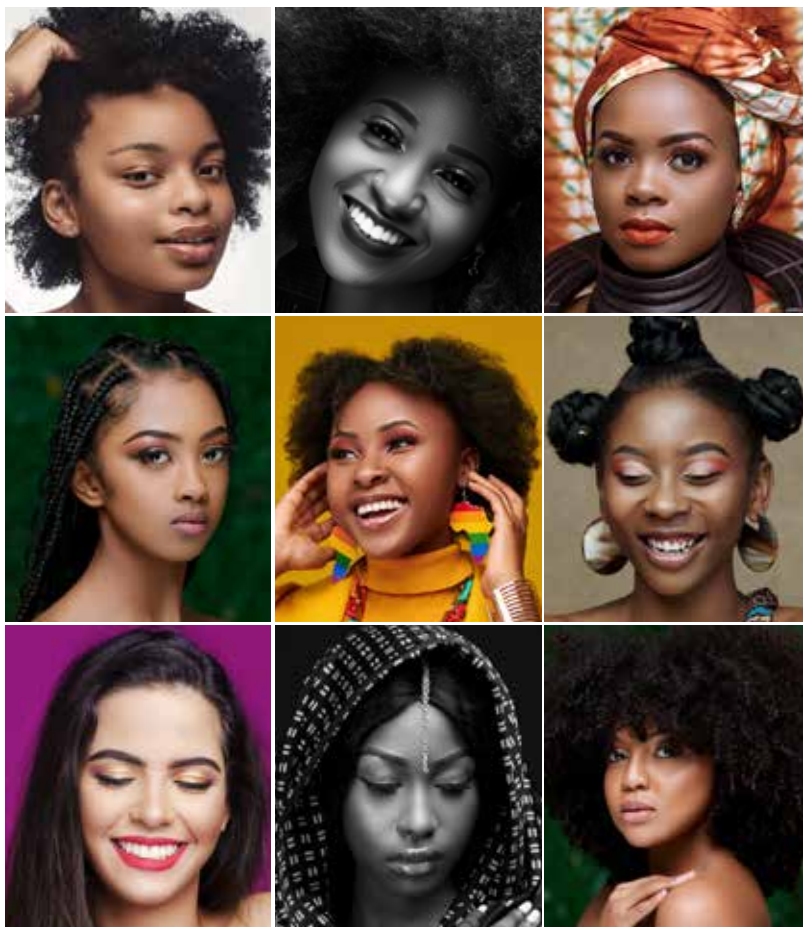
**Publicite com
Qualidade,
Publicite com
Dino Valeta**

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

Instagram: @dinovalleta

E-mail: valetaj69@gmail.com

Dino Valeta





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

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

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



LOCALIZAÇÃO GEOESTRÁTÉGICA



DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

CORREDOR	EXTREMOS DO CORREDOR	SECÇÕES DA REDE	TOTAL DO CORREDOR
Beira	Lubumbashi (RDC) - Beira	DRC-SNCC: 255 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 945 Moçambique-CFM: 329	2327
Beitbridge	Lubumbashi (RDC) - Durban	DRC-SNCC: 255 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-BBR & NRZ: 794 RSA-TFR: 1341	3188
Plumtree	Lubumbashi (RDC) - Durban	DRC-SNCC: 255 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 474 Botswana-BR: 641 RSA-TFR: 1048	3216
Dar-es-Salaam	Lubumbashi (RDC) - Dar-es-Salaam	DRC-SNCC: 255 Zâmbia-ZRL: 125 Tanzania-TAZARA: 1860	2240
Goba	Mpaka (Swaziland) - Maputo	Swazilândia-SR: 151 Moçambique-CFM: 74	225
Limpopo	Lubumbashi (RDC) - Maputo	DRC-SNCC: 255 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 950 Moçambique-CFM: 530	2533
Ressano Garcia	Komatipoort (RSA) - Maputo	Moçambique-CFM: 88 RSA-TFR: 13	101
Richards Bay	Komatipoort (RSA) - Richards Bay	Swazilândia-SR: 251 RSA-TFR: 195	446

Linhas Ferroviárias	Extensão	Capacidade
Linha de Ressano Garcia	88 Km	15 MTPA
Linha de Goba	74 Km	7 MTPA
Linha de Limpopo	522 Km	6 MTPA
Linha de Salamanga (Ramat)	61 km	2.4 MTPA
Linha de Sena	575 Km	10 MTPA
Linha de Mochipando	317 Km	4 MTPA
Linha de Nacala	610 Km	2 MTPA
Linha de Lichinga	262 Km	0.2 MTPA
*Moatize Nacala via Malawi	913 Km	18 MTPA
Bindura Nacala via Moatize	1308 Km	
Harare Nacala via Moatize	1329 Km	

Tenha férias *de sonhos*

Visite o CFM Bilene Resort - complexo de férias na praia do Bilene. Para a sua maior conveniência, o restaurante, com culinária moçambicana e internacional, encontra-se à beira da praia.



Concebido para *o seu conforto*

Oferecemos casas tipos 1 (2Pxs) e 2 (4Pxs) e apartamento (2Pxs) devidamente equipados, proporcionando-lhe o máximo de conforto a um preço* competitivo.



Contactos:
+258 28 259 001 ou +258 82 090 8080
e-mail:cfmbileneresort@gmail.com



A Língua é o nosso melhor instrumento de trabalho

Quando era criança, e sobretudo durante as férias escolares, a minha mãe ao invés de me deixar relaxar e divertir com os meus amigos — físicos ou imaginários — e animais de estimação, fazia questão que eu estudasse durante duas horas por dia. Esta actividade extra-curricular destinava-se, segundo ela, a ‘exercitar a minha mente’.

Um dos exercícios que eu tinha, logo pela manhã, era o de escolher um capítulo qualquer da Enciclopédia Larousse ou de um romance que estivesse na prateleira lá de casa, e lê-lo com calma. Tarefa, a qual cumpria diligentemente, degustando todas as palavras e expressões e estruturando um esquema do assunto na minha cabeça. Tudo porque a minha ‘professora’ ou ‘formadora’ iria no fim perguntar qual seria o tema da minha redacção, cópia ou resumo.

Ora bem, depois de cerca de meia-hora eu já tinha cumprido com a leitura obrigatória e tinha de escolher o trabalho que mais se adaptava aos desafios encontrados no texto escolhido. E assim era sempre. Ou escolhia uma redacção, na qual

podia treinar a minha criatividade infantil à vontade, ou fazia uma cópia do texto, ou redigia um mero resumo, pois a ideia neste caso era sintetizar o original (o que nem sempre é fácil). E tudo isso, meus senhores, sem dar erros ortográficos e sem ferir a nossa amiga gramática.

Quando comecei, executava sempre essas tarefas contrariada, mas, após algum tempo, confesso que comecei a apreciar aquelas manhãs sentada à mesa da sala de jantar, a ler ou a escrever e a procurar significados para os significantes, cujo meu entendimento não conhecia nem percebia muito bem o que significavam. Por vezes, caía na tentação de perguntar o que queriam dizer certos vocábulos ao meu pai, como forma de contornar uma acção ou encontrar um atalho, ao que ele sempre me respondia: — Nem penses... vai consultar o ‘Ensina Burros!’ (Dicionário, aqui entre nós). E lá ía eu buscar mais um livro para entender outro livro.

Não sei se foram essas práticas metódicas que me levaram a dominar a ‘Arte da Escrita’ e a estruturar satisfatoriamente uma intervenção

“ Não sei se foram essas práticas metódicas que me levaram a dominar a ‘Arte da Escrita’ e a estruturar satisfatoriamente uma intervenção oral, mas o que é certo é que comecei a tratar a Língua Portuguesa por tu, desde muito cedo.

“Ninguém está isento de escrever com erros ou falhas, entenda-se, mas palavras como ‘contractos’; informar ‘ao’ estimado associado; ‘aderência’ do público; ‘equipe’; ‘convidar-lhe’ para um evento... são exemplos sobejamente vistos e a evitar a todo o custo. Pois o certo seria escrever ‘contratos’; informar ‘o’ estimado associado; ‘adesão’ do público; ‘equipa’; e ‘convidá-lo’ para um evento.

oral, mas o que é certo é que comecei a tratar a Língua Portuguesa por tu, desde muito cedo.

Depois, houve alguma progressão na ‘disciplina’ com a leitura dos incontornáveis autores como Dante, Homero, Maquiavel, Erasmo de Roterdão, Shakespeare, Kafka, Mark Twain, Charles Dickens, Edgar Allan Poe, Garcia Lorca, Antoine de Saint-Exupéry, e tantos outros a quem me afeiçoei... e, mais tarde, veio a leitura dos livros mais técnicos (de Gestão, Economia e Comunicação) aquando da Licenciatura.

Mas, recuando um pouco no tempo. Não tenho como me esquecer de que no Liceu tive uma disciplina ligada à prática da dactilografia/redacção de correspondência comercial. Era uma forma de nos colocar a escrever missivas de acordo com o estilo mais usado na troca de cartas entre empresas. Aprendemos a forma de endereçarmos questões, de solicitarmos produtos e serviços ou darmos respostas, e de convidar entidades e personalidades. Tudo isto, e repito, sem dar erros. Caso contrário, éramos penalizados.

Hoje, receio que estas práticas não sejam vulgares nem usadas. Isto porque, frequentemente, encontro empresários, dignos dirigentes de multinacionais e quadros de organizações a escrever *e-mails* e a redigir comunicações e convites muito mal estruturados; cheio de erros e ‘gralhas’; com inglesismos absolutamente desnecessários e com a adopção de termos linguísticos em desrespeito pela língua que possuímos e pelo Acordo Ortográfico.

Ninguém está isento de escrever com erros ou falhas, entenda-se, mas palavras como ‘contractos’; informar ‘ao’ estimado associado;

‘aderência’ do público; ‘equipe’; ‘convidar-lhe’ para um evento... são exemplos sobejamente vistos e a evitar a todo o custo. Pois o certo seria escrever ‘contratos’; informar ‘o’ estimado associado; ‘adesão’ do público; ‘equipa’; e ‘convidá-lo’ para um evento.

É de arrepiar também a despreocupação, ou desconhecimento, com que muitos profissionais pontuam os seus textos. Escrever a ‘Instituição X, tem o grato prazer de...’ está errado! Nunca se coloca uma vírgula entre um sujeito e um verbo numa frase. Mas assistimos a esta tragédia em muitos artigos escritos até por pessoas com formação superior e créditos firmados na área da Comunicação. E, mais!... vemos altos representantes de organizações a colocar vírgulas a cada duas palavras, pura e simplesmente porque não sabem pontuar. Nessas circunstâncias posso garantir que ler o seu pensamento é um processo no mínimo esgotante.

Neste sentido, penso que a comunidade empresarial deveria apostar mais na formação, sem descurar a ‘Arte da Escrita’, pois a mesma é tão importante como a ‘Arte da Guerra’ de Sun Tzu.

Uma especial chamada de atenção vai aqui para todos os empresários e profissionais para que dominem melhor a sua ‘pena’, sob pena de fazerem má figura perante os seus pares.

A Língua é o nosso melhor instrumento de trabalho e é o que nos permite pensar mais e melhor. Ler o que escrevemos é como ouvir música, deve ter ritmo, melodia. Se, porventura, possuir quebras na melodia ou ruídos estridentes em cada parágrafo, a mensagem nunca será eficaz e atractiva. 



Volkswagen Virtus

Eleve-se ao próximo nível.



CONDIÇÕES ESPECIAIS

Pagamento a prestações
até 12 meses

Oferta de seguro de danos próprios.

Motor
1.5 Gasolina AT

PVP
1.999.000 MT

Garantia de
3 anos ou 120.000 km



Caetano

Av. de Angola nº 2290. Maputo
84 129 0350 | info@caetano.co.mz

Volkswagen Virtus



DESENHADO A PENSAR EM SI

Um carro único que apresenta novas percepções em design, inovação e alta performance. Assim é o Volkswagen Virtus, um sedan com design imponente que traz detalhes exclusivos como os faróis full LED e a grelha do radiador em formato de colmeia.



SEGURANÇA PARA A SUA FAMÍLIA.

O Virtus é equipado de série com dois airbags, de condutor e de passageiro, e na versão Topline acresce os airbags laterais e de cortina. Os airbags laterais protegem a cabeça e tórax e restringem o movimento do corpo durante um impacto, aumentando a segurança dos ocupantes.



ENTRETENIMENTO E NAVEGAÇÃO

Numa perfeita harmonia entre tecnologia, inovação e tradição, o Virtus Topline e Highline tornam-se em novas referências desportivas sem abrir mão do espaço interno. Desfrute de alta tecnologia no novo Virtus: painel de instrumentos de 8", rádio touchscreen de 10", carregador sem fios e MirrorLink.



PERFORMANCE AUTÉNTICA

O Virtus está equipado com o motor Tiptronic com uma potência de 81-5250 kw/rpm (gasolina). O seu binário máximo é de 155 Nm/3800 rpm. Este motor está combinado com uma transmissão automática de seis velocidades com trocas rápidas e precisas proporcionando um carácter desportivo digno de um autêntico Virtus.



ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS

VERSÃO	Highline Tiptronic	Topline Tiptronic
Combustível	Gasolina	
Cilindrada (cc)	1598	
Potência máxima (kw/rpm)	81-5250	
Binário Máximo (nm/rpm)	155-3800	
Transmissão	6AT Tiptronic	
Tracção	4x2	
Direção	Assistida Eletricamente	
Dimensões (mm)	4561x1752x1507	
Peso Bruto (kg)	1570	
Depósito de combustível (l)	45l	
Altura mínima ao solo (mm)	179	
Consumo Combinado de Combustível (litro/km)	6,3/100Km	
Velocidade Máxima (km/h)	188Km/h	
Travões dianteiros/traseiros	Discos/Tambor	
Suspensão dianteira/traseira	Suspensão por Triângulos/Barra de Torção	
Garantia do fabricante	3 anos ou 120 000 km	

EQUIPAMENTO

VERSÃO	Highline Tiptronic	Topline Tiptronic
Rádio	10" MIB Regio Radio Touchscreen	
Conectividade	USB/MP3/Bluetooth/App Connect with GPS/8 Alto-Falantes	
Carregador sem fios	✓	
Faróis LED frontais e traseiros	✓	
Teto panorâmico eléctrico	-	✓
Airbags	Condutor & Passageiro	Condutor & Passageiro, Cortina & Lateral
Ar condicionado automático	Climatronic One Zone	Climatronic Dual Zone
Estofos	Tecido	Pele
Sistema de entrada e Start sem chave	✓	
Câmara traseira e sensores de estacionamento	✓	
Volante Multi-Funções e manete de velocidades em Pele	✓	
ABS, HSA, ESC, TPMS	✓	
ISOFIX	✓	
Sistema imobilizador do motor	✓	
Fecho centralizado à distância	✓	
Bancos frontais ventilados	-	✓
Jantes	Liga Leve 16"	Liga Leve 17"

As especificações e equipamentos estão sujeitas a alteração sem aviso prévio. Consulte o seu concessionário para mais informações.

✓ = Disponível - = Indisponível

Tecnologia *Contactless*

TRANSAÇÕES RÁPIDAS E CONVENIENTES



NO BCI VAI.

Agora os cartões do BCI, emitidos pela rede VISA, passam a disponibilizar da **Tecnologia *Contactless*** que permite que faças até 3 pagamentos sem PIN consecutivos, até ao valor diário máximo de 1.800MT.

Basta aproximates o cartão ao POS que também tem esta tecnologia e já está.

Desfruta de pagamentos rápidos e seguros. Se ainda não tens o teu cartão BCI com **Tecnologia *Contactless*** dirige-te à tua Agência ou liga para o teu gestor. Mais informações sobre as condições de adesão e respectivo preçário dos cartões BCI em www.bci.co.mz.

Campanha válida até 31 de Julho de 2024.

