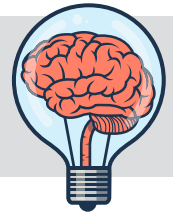


CLN: expectativas económicas à vista // P3

Conheça o Nissan leasing automóvel e suas inúmeras vantagens // P7

A ascensão do capital criativo // P8



MOZNEGÓCIOS

#8 - MAI 2017

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

IPEME - www.ipeme.gov.mz

ENTREVISTA

// P4



Rui Tembe, proprietário e director geral da Tecnicol Moçambique, conversou com o MozNegócios sobre a sua experiência empresarial

Gestão empresarial orientada para as PME



NEGÓCIOS // P3

Sector da avicultura: operadores da região sul capacitados pelo IPEME

ARTIGO KPMG // P6

Gestão pró-activa das empresas

O sucesso de uma empresa, está ligado a factores internos e externos que a curto, médio e longo prazo, norteiam o seu crescimento e sobrevivência, no tão concorrido mercado actual. Sem dúvidas, que a gestão de uma empresa é uma das armas mais importantes

para a sua continuidade e projecção no mercado, assim como a sua relevância no seu sector de actuação. Gestão empresarial, refere-se ao processo e estruturas para a administração e controlo das empresas. Diz respeito as relações entre a direcção ... // P2



Oportunidade de empreender pós reforma // P6



Ataque informático afectou empresas de 74 países // P3



Ready Business Empresas prontas para o sucesso

Seja uma empresa **Ready Business**
Saiba como através do empresas@vm.co.mz
ou a linha 84115



Vodacom
Tudobom pra ti

DESTAQUE DA EDIÇÃO

Gestão empresarial orientada para as PME



O SUCESSO de uma empresa, está ligado a factores internos e externos que a curto, médio e longo prazo, norteiam o seu crescimento e sobrevivência, no tão concorrido mercado actual. Sem dúvidas, que a gestão de uma empresa é uma das armas mais importantes para a sua continuidade e projecção no mercado, assim como a sua relevância no seu sector de actuação.

Gestão empresarial, refere-se ao processo e estruturas para a administração e controlo das empresas. Diz respeito as relações entre a direcção, conselho de administração, controlo de accionistas e outros intervenientes que devem estar alinhados e focados nos objectivos da empresa.

Numa altura em que as Pequenas e Médias Empresas (PME) moçambicanas sobrevivem a algumas adversidades da conjuntura socioeconómica, quais são as estratégias e os pilares de uma boa gestão empresarial para as PME?

À busca da resposta, o MozNegócios conversou com Nídia Inaque, directora-sócia da empresa Bom Garfo, Paulo Malengua, administrador e fundador da Minimus Lda., e Rui Tembe, director geral e proprietário da Tecnicol Moçambique Lda.

O empresário Paulo Malengua, defende que “o

contexto actual, onde o Estado, que sempre exerceu o papel de maior comprador e consumidor, passou a efectuar a compra a conta-gotas”.

Explica ainda, que com a queda das commodities nos principais mercados e consequente crise do metical, como consequência da subida das taxas de câmbio das principais moedas de transacção internacional em Moçambique, a gestão das PME é desafiadora, pois estas são empresas com fluxos de tesouraria reduzida ou deficientes - onde não se verifica orçamentos pré-definidos bem como qualquer tipo de plano de contingência, em caso de se verificar períodos de poucas vendas -, para não decretarem falência, têm pautado por um jogo de cintura, expurgando os caprichos e cingido no que é indispensável e urgente.

Nídia Inaque, empresária e doutorada em Gestão de Empresas, acredita que uma gestão com bom impacto, começa desde a criação de uma empresa, porque é dos pequenos empreendimentos que se fazem grandes empresários. O domínio e gosto pela área em que se trabalha, são os primeiros requisitos para se fazer uma boa gestão, sendo este, um processo diário. O Bom Garfo, por exemplo, é o que é, porque “como gestora prefiro estar na cozinha a ditar as regras, nem que seja para meter a colher em todas as panelas, para me certificar de que o tempero está lá”, explica.

Para Malengua, a inovação, o saber fazer, bem como o acompanhamento pós-venda, são três grandes princípios para um bom processo de gestão empresarial. No caso de empresas já estabelecidas no mercado, que deixam de inovar “assiste-se o nascimento de muitas PME cujos objectos se identificam à varias outras, já existentes”.

Numa outra perspectiva, o empresário Rui Tembe, enfatiza que a Gestão Financeira, de Marketing, de Recursos Humanos e principalmente a gestão das necessidades do cliente, são aspectos fundamentais para que uma empresa maximize lucros e mantenha uma boa gestão. Tembe acredita que “se uma PME não oferece qualidade nos seus produtos e serviços, não irá vender e todos os planos da empresa vão perder sentido”.

Tendo em conta que em Moçambique muitos empreendedores não são formados em gestão de empresas, existem modelos, softwares, programas, bem como consultores que irão ajudar os empreendedores na tomada de decisão nas suas empresas. Uma gestão eficaz é aquela que considera o cliente como o seu centro, através da geração contínua de valor acrescentado nas quadrantes: preço, assistência, aconselhamento, etc.

Um gestor eficiente é movido pelo foco, paixão pelo que faz, apetência pelo crescimento, melhoria do seu trabalho e dos seus clientes internos (colaboradores), ou seja, o foco versa não só sobre actividades administrativas, operacionais e financeiros, mas também na criação de estratégias de desenvolvimento e expansão da firma.

Num mercado agressivo, em que os concorrentes estão atentos aos passos de cada empresa, é necessário honestidade, humildade e rigor, para garantir a sustentabilidade do negócio. Integrando estas acções, as empresas estarão em condições de tornar a gestão do seu negócio, um verdadeiro sucesso. MN

MOZ NEGÓCIOS



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

EQUIPA MOZNEGÓCIOS

Direção Executiva: Miguel Proença
Direção Editorial: Eduardo Júnior
Direção Criativa: Victor Holanda
Direção Comercial: Patrícia Aquarelli

Produção: Carlos Fernando
Projecto Gráfico: Playground
Impressão: Madeira & Madeira

PARA ANUNCIAR:

TELEFONE: +258 82 306 9569

E-MAIL: info@moznegocios.co.mz

PARCEIROS:



BREVES

NEGÓCIOS

Ataque informático afectou empresas de 74 países



EMPRESAS de pelo menos 74 países, foram alvos de um ataque informático em larga escala, no último dia 12 de Maio. A estimativa foi divulgada pelo grupo russo de segurança Kaspersky Lab. Os ataques usaram o vírus de resgate “ransomware”, que bloqueia o sistema ou dados, até que seja paga uma quantia em dinheiro. Segundo a Kaspersky, o vírus se espalha por meio de uma brecha no Windows. Por sua vez, o jornal The New York Times escreveu que os hackers podem ter usado uma ferramenta roubada da NSA, a agência de segurança nacional dos EUA. **MN**

CLN: expectativas económicas à vista

O **PRESIDENTE** da República, Filipe Nyusi, inaugurou no passado dia 12 de Maio, o Corredor Logístico de Nacala (CLN), um dos maiores investimentos em infra-estruturas da história do país. O evento contou com a presença de membros do governo de Moçambique, Brasil, Malawi e Japão, altos gestores das multinacionais Vale e Mitsui, governantes, empresários e representantes da comunidade local. O CLN é um empreendimento orçado em 4.5 milhões de dólares e inclui uma linha-férrea com uma extensão de 912 Km e um porto de águas profundas que escoará o carvão produzido pela Vale em Moatize. **MN**

Sector da avicultura: operadores da região sul capacitados pelo IPEME

O **MINISTÉRIO** da Indústria e Comércio, através do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), lançou recentemente em Maputo, a acção de capacitação de 300 micro e pequenos avicultores agrícolas.

A capacitação que decorre desde segunda semana de Maio, pretende formar 250 avicultores da província e cidade de Maputo, 25 de Gaza e igual número, de Inhambane.

Segundo Rematane Ernesto, director da área técnica e de produtividade do IPEME, a formação enquadra-se no processo da implementação da matriz, resultante da reunião que o Ministério da Indústria e Comércio teve com os avicultores em Nampula, no ano passado.

Na reunião, onde foram distribuídas tarefas para as instituições presentes, o IPEME, ficou com a responsabilidade de formar e assistir, os pequenos e micro avicultores agrícolas, acrescentou Ernesto.

Ainda na mesma abordagem, o responsável do sector técnico e de produtividade do IPEME, afirmou que esta é uma das formas de responder às preocupações relacionadas com a necessidade de capacitação e assistência daquele grupo-alvo com o propósito de o emponderar e aumentar a produtividade do sector avícola no país.

Para Fátima Mussagy, presidente da Associação dos Avicultores da cidade e província de Maputo, a capacitação constitui um crescimento da classe dos avicultores, pois vão aprender como formalizar as suas empresas e aceder ao financiamento para os seus negócios, de forma mais organizada.



A presidente classificou o acto ainda, como um contributo para o crescimento da indústria avícola em Moçambique. “A preocupação da associação agora é de produzir para responder às necessidades do mercado”, finalizou.

José Mboa em representação da empresa Cebola Consulting Investimento, parceira da iniciativa, disse que a sua empresa juntou-se ao IPEME pelo facto da mesma empresa ter recebido vários empreendedores com dificuldades na organização das suas ideias, implementação dos projectos, acesso ao crédito e elaboração do plano de negócio. “Porque o IPEME lida com estas situações a bom tempo e tem experiência, decidimos juntarmo-nos a ele”, referiu. Para Mboa, essa capacitação deve ajudar os avicultores a resolver problemas básicos que enfrentam na implementação das suas ideias.

Os avicultores, serão capacitados durante este ano, em matérias de elaboração de plano de negócio, boas práticas de criação de frangos de abate, gestão de negócio de avicultura, registo de empresa e organização de dossiers para o acesso ao financiamento. **MN**



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

+258 84 422 9568 21 496 098

Se o futuro da sua marca é importante para si, é melhor pensar na sua futura agência de comunicação.

Entre em contacto connosco e agende uma apresentação.

ENTREVISTA

Empresário projectado pelo trabalho de explicador

RUI TEMBE é um empresário moçambicano, formado em Engenharia de Construção, pela Universidade Eduardo Mondlane (UEM), é director geral e proprietário da Tecnicol Moçambique Lda, um centro de formação técnico-profissional, criado em 2004 e que conta com 50 trabalhadores. O MozNegócios conversou com o fundador, sobre o seu percurso como empresário.

MozNegócios: Como é que entra para o mundo dos negócios?

Rui Tembe: Costumo dizer que virei empresário por acidente. Eu era explicador de disciplinas como matemática, física e química, quando estava na universidade e essa sempre foi a minha paixão. Tinha muito gosto pela explicação, por estar com pessoas e dar aulas.

Acontece que a partir de certa altura, o número de alunos aumentou e não cabiam mais na casa dos meus pais. E com isso fui obrigado a ir arrendar um espaço fora e à medida que ia dando mais um passo, ia percebendo outras oportunidades que podiam existir à volta disso.

De uma forma natural, fui saindo de simples explicações para preparação a exames de admissão, onde já não era eu que dava, mas subcontratei um grupo de pessoas para ajudar-me nas preparações.

Depois das explicações, percebi que existiam outras oportunidades de dar aulas noutras áreas ligadas ao mercado de emprego e como estava na faculdade na altura, percebi que os cursos superiores, eram muito teóricos e vi que podia criar uma instituição que pudesse dar cursos práticos, que dessem acesso directo ao mercado de trabalho. Percebi também, que a formação profissional que havia na altura, era muito cara e muitos jovens não tinham esse acesso.

MozNegócios: Qual foi a ideia que tinha para um centro de formação técnico-profissional?

Rui Tembe: Criei a Tecnicol em 2004. A ideia era oferecer uma instituição que desse formação de qualidade e com acesso fácil ao mercado de trabalho e as primeiras turmas da Tecnicol foram de Gestão de Recursos Humanos e Gestão de Projectos. Foram duas primeiras turmas, que cada uma, tinha por



Rui Tembe, proprietário e director-geral da Tecnicol

volta de dez a quinze alunos. Estes cursos foram projectados como sendo para empresas, cursos corporativos que tinham uma linha de preços um pouco mais altos do que nós temos agora.

MozNegócios: Como foi para si abrir um negócio na área de formação, com pouca gente a investir neste tipo de negócio?

Rui Tembe: Foi um grande desafio acima de tudo, porque quando formalizei a Tecnicol, criei alguns cursos que não eram da minha competência profissional e eu tive de encontrar pessoas que interpretassem a minha visão e pudessem transmitir a qualidade que queria.

A maior dificuldade que tivemos foi encontrar professores que tivessem formação prática e tivessem de facto, competência para dar cursos práticos, porque a tendência é repetir o que é dado na faculdade e vir repetir no ensino profissional. Então tivemos de quebrar esse paradigma de ensino que existia na altura e passar para uma dimensão mais prática e

depois controlar a qualidade.

No entanto, por ser uma área que particularmente tenho alguma visão e meus próprios padrões de qualidade, foi mais fácil ir alinhando os professores e coordenar as nossas estratégias de ensino e aprendizagem, desenvolvimento do modelo de qualidade, modelo específico de ensino e aprendizagem, focado em competências, também porque sempre tive essa tendência de acompanhar a qualidade de formações.

Portanto, o maior desafio foi sem dúvidas, encontrar professores com qualidade, formadores que conseguissem se distanciar da academia e entrar de facto, num estilo mais pragmático, virado ao mercado.

MozNegócios: Como olha para as PME em Moçambique? Será esta a melhor área para empreender?

Rui Tembe: Eu sempre digo que cada caso é um caso. Sempre que falamos de startups,

ENTREVISTA

ARTIGO - PRIMAVERA

aconselho as pessoas para que escolham uma área que tenham não só o domínio, mais a paixão. Porque numa fase inicial, é isso que vai dar energia e motivação à empresa e a sua equipa. Se formos a empreender numa área em que não temos paixão e domínio, nós não controlamos os factores críticos de sucesso dessa empresa.

Se eu for a abrir um restaurante e não entender de cozinha, os factores críticos de sucesso estão fora do meu controle e, se estiverem fora do meu controle, numa fase inicial, posso não conseguir controlar o seu crescimento e se é algo que eu não controlo, por algum motivo pode perder qualidade e sair do padrão de qualidade exigido pelos clientes, ou seja, para as micro e pequenas empresas, o factor essencial é que os factores críticos de sucesso estejam sob controle do empreendedor.

MozNegócios: Quais são as estratégias usadas na Tecnicol para ser referência na formação técnico-profissional?

Rui Tembe: A Tecnicol preocupa-se em saber o que deve ser feito para posicionar-se no que é necessário fazer para que os técnicos estejam melhor preparados para ter sucesso no mercado. Não estamos apenas a fazer um negócio de formação, estamos a ajudar os jovens a estarem melhor preparados para o mercado. Portanto, todos os dias nos perguntamos “o que é necessário para melhor preparar os jovens para o mercado?”, esta é a pergunta fundamental do nosso trabalho.

Investimos em palestrantes para ensinar novas competências aos nossos alunos, pois percebemos que além da formação técnica, existem outros aspectos que influenciam o seu sucesso no mercado. Por exemplo, quando há um jovem que vem do mercado e não conseguiu emprego ou foi demitido, isso é uma questão preocupante para nós, então reavaliámos todo o nosso processo de ensino e aprendizagem para estarmos continuamente a melhorar.

MozNegócios: Em termos de números, quantos formados se fazem na Tecnicol por ano?

Rui Tembe: Em geral, temos entre 2 a 3 mil pessoas formadas na Tecnicol por ano. Embora pareçam números muito altos, a questão é que os nossos cursos são de curta duração, são de 3 a 9 meses e, por causa disso, temos um processo de rotação muito alta, principalmente nos cursos de Informática, Inglês, o que quer dizer que de 3 em 3 meses, temos novos alunos. Por

isso, acabamos tendo por ano, um número de formados muito elevado. Embora tenhamos um modelo de formação que começou com 7 meses, passou para 8 meses e agora tem 9 meses - que é um grupo que temos 250 alunos -, que tem uma formação mais consistente durante os 9 meses.

MozNegócios: A sua empresa já possui diversos certificados de mérito. Qual é o valor destas distinções para si e para a Tecnicol?

Rui Tembe: Ganhamos o certificado “Made in Mozambique” que basicamente significa que é uma empresa que paga impostos, uma empresa que não tem dívidas ao INSS e está legalizada de todas as formas em Moçambique, acima de tudo, é uma empresa de moçambicanos. Então foi muito bom para nós, ganhar este certificado.

Fomos distinguidos pelo prémio 100 Melhores PME e ganhámos o prémio na categoria PME Ligações Empresariais, porque desde sempre, temos ligações com grandes empresas, especialmente contou o trabalho que prestamos à Vale Moçambique.

Outra menção especial para mim e para a instituição, foi o certificado de qualidade ISO: 9001, de 2009, que garante que a nossa empresa presta serviços de maneira estruturada, uniforme e de acordo com padrões internacionais de qualidade. Mas o mais importante, sem dúvidas é o certificado que o cliente nos dá, de qualidade.

MozNegócios: Que recomendações pode deixar para quem aspira ser dono de uma empresa?

Rui Tembe: O meu conselho é variável: para quem pretende ser empreendedor ou empresário, que descubra o seu dom e paixão, ou mesmo aquilo que pode fazer mesmo que ninguém pague por isso, e daí pode começar o seu negócio.

Deve certificar-se de que tem pessoas certas a sua volta, pois os empreendedores devem ter pessoas certas, não apenas em termos de competências, mas em termos de confiança, de carácter e que tenham um interesse genuíno em apoiar o empreendedor, pois se não forem, podem colocar o sonho do mesmo a desmoronar.

Proponho ainda, para que tenham foco no cliente e o que querem alcançar nele. Que não entrem no mundo empresarial numa primeira fase, para ganhar dinheiro, mas sim satisfazer as necessidades que eles identificaram. Que tenham satisfação em agradar o cliente e poder adaptar-se ao mercado. MN

Gestão de empresas

AS EMPRESAS espelham a iniciativa empreendedora de uma sociedade e reflectem a sua capacidade para a riqueza e a criação de valor, sendo a sua gestão uma importante condicionante para o sucesso dos seus propósitos.

Gerir, surge como uma necessidade de organizar os recursos disponíveis – financeiros, materiais e humanos -, para um fim concreto, tradicionalmente associado a uma visão, uma missão e uma oferta final de produtos e serviços aos clientes.

Para alcançar bons resultados, os profissionais mais bem preparados, reúnem-se dos recursos mais qualificados e das mais modernas ferramentas que permitem planejar, executar e acompanhar todo o processo de produção, seja este de mercadorias ou serviços.

É neste contexto que surge a Primavera Moçambique, líder de mercado do software de gestão com mais de 20 anos de experiência de implementação do ERP (Enterprise Resource Planning), que apresenta um conjunto de soluções com qualidade global ajustadas às reais necessidades das PME moçambicanas, promovendo uma gestão eficaz dos recursos, das disponibilidades e responsabilidades financeiras.

A confiança de mais de 260.000 utilizadores a nível mundial, dos quais 15.000 em Moçambique, atestam a confiança dos profissionais de gestão nesta ferramenta e elevam o patamar da responsabilidade perante estas organizações que procuram um parceiro capaz de alavancar os seus processos de negócios em áreas tão diversas como a Financeira, Logística, Recursos Humanos, Produção, entre outras, para as quais dispõem de indicadores para o acompanhamento do negócio.

A responsabilidade perante o cliente extrapassa o mero fornecimento, sendo prática corrente a partilha de conhecimento sobre os mais diversos temas da actualidade e boas práticas de negócios, como foi disso exemplo o recente evento para os clientes Primavera, sobre as Tendências da Fiscalidade e a Gestão da Mudança nas Organizações. MN



ARTIGO KPMG

EMPREENDEDORISMO

Gestão pró-activa das empresas

O ACTUAL AMBIENTE adverso da economia moçambicana, sugere que as empresas e os seus gestores actuem de forma a se ajustarem ao mercado, sob pena de caminharem para a insustentabilidade.

Os dados mais recentes da performance da economia demonstram que primeiro, provavelmente o pico mais baixo da crise económica já passou (isto no ano de 2016); segundo, vários analistas são unânimes nas suas notas de análise do mercado e da economia e apontam para um período de recuperação; e em terceiro e último, existem já sinais claros de uma breve recuperação económica: apreciação do metical, aumento das reservas líquidas de moeda estrangeira, entre outros dados macroeconómicos recentemente divulgados.

Desta forma, cabe aos gestores nacionais optarem por uma gestão pró-activa das suas empresas. Como tal, recomenda-se:

Planeamento e Monitoria: elaboração (e/ou revisão) de um plano estratégico para um horizonte mínimo de um ano, considerando cenários adversos, assim como um processo de monitoria periódica de acompanhamento do plano definido e análise dos desvios verificados;

Optimização de custos: verificação da existência de gastos supérfluos e/ou com potencial de negociação contractual, a fim de identificar opções para a optimização de custos que não impactem a eficiência e qualidade das operações;

Capacitação e Desenvolvimento: é o momento certo para investir na formação e capacitação das pessoas, pelo que, cabe em parte aos gestores, assegurar que estes tenham as ferramentas necessárias para desenvolver e acompanhar o negócio e que ofereçam aos clientes internos e externos, um atendimento exemplar.

Estas acções básicas são essenciais para manter a sustentabilidade do seu negócio, logo não as descure. MN

Oportunidade de empreender pós reforma

LEOPOLDINA DIAS é uma empreendedora nascida em Maputo, a 3 de Março de 1953. É Economista Agrária, de profissão e trabalhou até a sua reforma na área de Políticas Agrícolas, no Ministério da Agricultura.

Durante viagens de trabalho, Dias constatou que maior parte dos produtos agrícolas deteriorava-se por falta de mecanismos de conservação, pelo que através do seu trabalho, procurou criar políticas para solucionar esse problema.

Nos últimos anos do seu trabalho, esteve inserida num projecto para a promoção do empreendedorismo para mulheres rurais, que visava formar mulheres para a conservação de produtos através do processamento e também criação de formas de comercialização do produto processado, projecto este que foi um incentivo para que Leopoldina criasse o seu próprio negócio, após reforma. Abriu a sua empresa em 2014, intitulando-a “Tsokotsa”, termo changana, que traduzido em português significa “doce”, é uma empresa que se dedica ao processamento frutas e vegetais, na área em que sempre trabalhou, daí que esta é uma paixão de longa data.

Na sua pequena fábrica instalada no seu quintal, Leopoldina investiu na aquisição de máquinas de processamento, produzindo doces de sabores como abóbora, amora, ananás, maçanica, malambe, maphilua, massala, entre outros, que estão a ser comercializados em algumas lojas de especialidade do país.

“São 20 sabores exóticos feitos na base dos nossos frutos. Na sua composição não entra quaisquer produtos químicos e só tem apenas 40 por cento de açúcar. Opto pelas frutas orgânicas”, esclarece.

Actualmente a Tsokotsa conta com cinco trabalhadoras, mulheres que fazem um pouco de tudo, sem especialização, pois do momento encontra-se a ensaiar produzir outros produtos ligados a agricultura, para alargar a sua linha.

Os produtos da empresa de Leopoldina Dias foram bem aceites no mercado, estando fortemente a ser comercializados em Maputo, Inhambane e Pemba. De forma informal chegam um pouco por várias partes do mundo, sendo levados como presente por pessoas que provaram os doces da marca.



Leopoldina Dias, empreendedora

“Estou contente por ser um projecto inclusivo, no sentido de que dá oportunidade às pessoas de vender em grande quantidade e porque abre espaço para maior valorização e comercialização da produção agrícola”, confessa Leopoldina.

O maior desafio para a empreendedora, é ter um nicho de mercado restrito, na medida em que o produto ainda não é exportado, devido a conjuntura socioeconómica do país, uma vez que Moçambique ainda não emite certificados de qualidade de produtos orgânicos.

A ausência de um código de barras para poder colocar os produtos nas lojas, obrigando aos produtores a fazê-lo na África do Sul, é outro grande dilema da sua actividade.

Dias, apesar de achar ter começado a empreender muito tarde, acredita que um negócio de sucesso depende muito da experiência e domínio de mecanismos de gestão.

A curto e médio prazo, Leopoldina Dias pretende melhorar a organização da sua empresa, participar em mais feiras de exposição de produtos, assim como dinamizar as suas estratégias de marketing para o incremento do volume de vendas. MN

KPMG

ARTIGO KPMG
PARCEIRO OFICIAL

PUBLIREPORTAGEM

Conheça o Nissan leasing automóvel e suas inúmeras vantagens



TER UM CARRO nos dias que correm, deixou de ser um mero capricho, e passou a ser uma grande necessidade.

Ter um automóvel, permite-lhe fazer melhor a gestão de tempo e garantir a realização de boa parte das tarefas do dia-a-dia. Mas nem sempre é fácil adquirir uma viatura.

Foi a pensar em si e na sua empresa, que diariamente se esforçam e dão o melhor para conseguir realizar os seus sonhos e projectar um futuro que acompanhe as exigências do quotidiano, que a Motorcare Nissan preparou uma grande oferta.

Com a estrutura de financiamento Barclays Leasing usufrua do seu carro novo e inicie

uma nova viagem sem sobressaltos, a bordo da melhor tecnologia da Nissan com uma renda mensal à sua medida ou a do seu negócio, de até cinco anos.

A partir de 46.100,00 meticais por mês, recebe um plano que inclui 100.000 quilómetros ou 3 anos de garantia.

O plano de serviço inclui ainda, filtros de ar, óleos e ainda um tanque de combustível cheio todos os meses grátis durante um ano.

Tudo isso, para garantir que o seu carro esteja sempre em dia, reduzindo os custos de manutenção ou gastos avultados no consumo do mesmo. Esta oferta foi concebida e inspirada em si e no negócio da sua empresa, fazendo

com que reduza custos de manutenção do seu carro, dando-lhe espaço para que também possa investir na realização de outros sonhos.

Para aderir e beneficiar das inúmeras vantagens desta solução, contacte a **Nissan Motorcare ou Barclays Leasing:**

E-mail Motorcare: info@mz.motorcare.com

E-mail Barclays: leasing@barclays.co.mz

Telefone: 843136004 ou 21350800

Acelere até ao seu automóvel novo. **MN**



Starter
Software de Faturação

Primavera

www.primaverabss.com/mz | T: 21 303 388



a partir
de apenas
9.560 MT*

**A Faturação certificada
que a sua empresa precisa!**

Subscriba o plano que mais se adequa ao seu negócio.

* valor sem IVA para subscrições de 1 ano

A ascensão do capital criativo



ACTUALMENTE, vemos a ascensão e o fortalecimento de um novo tipo de capital, que gera valor económico e riqueza, com base em ideias, informações e conteúdo que possam facilitar a vida dos seus usuários. Este novo tipo de capital não descarta todos os outros já existentes, pelo contrário, faz uso intensivo de todos eles para transformar ideias em negócios lucrativos em escala global. Estamos a falar do capital criativo.

O capital criativo não pode ser considerado propriedade de nenhuma empresa, pois está directamente vinculado à capacidade criativa individual. O que as empresas da economia do conhecimento devem e podem fazer é criar ambientes que possam atrair estes talentos, acenar com benefícios que sejam vistos como diferenciais e atractivos dentro da visão da classe criativa. Portanto, não é de surpreender que a criatividade tenha se tornado o bem mais valioso na nova economia.

Essa mudança levou pessoas consideradas rebeldes e excêntricas, que actuavam à margem dos padrões sociais vigentes, para o centro da economia. O indivíduo criativo não é mais

visto como uma voz isolada; hoje, é parte integrante da cultura dominante e vem a ditar as regras de convivência e os comportamentos sociais seguidos pelas comunidades das quais fazem parte. A cidade voltou a ser o centro de identidade das pessoas, espaço que até pouco tempo atrás, era ocupado pelas empresas.

Estes chamados clusters criativos estão a reunir qualidade de vida, diversidade cultural, oportunidades de negócios e a atrair os novos trabalhadores da Era do Conhecimento. Os princípios básicos a serem seguidos pelas empresas para atrair esta nova leva de talentos são os seguintes: preservar a individualidade, dar liberdade para organizar o espaço e a agenda de trabalho, promover a diversidade de ideias e pensamentos, ser tolerante com as diferenças e promover uma cultura de questionamento em todos os níveis de organização. Todos estes factores reunidos são fortes diferenciais para as empresas que desejam atrair e manter o capital criativo dentro de sua esfera de influência.

Durante muitos anos, o capital financeiro reinou absoluto na economia. Os chamados

capitalistas, ou os donos do dinheiro, é quem comandavam a sociedade e ditavam as regras da indústria. Isso acontecia por conta de uma grande necessidade de financiamento para compra de máquinas e equipamentos, fundamental para fazer funcionar uma nova empresa. Os investimentos eram necessários, pois uma economia baseada em bens tangíveis também necessitava de uma fábrica tangível para produzir riqueza e valor económico. Com o passar dos anos e com os grandes avanços tecnológicos, um segundo tipo de capital começou a dividir espaço com o capital financeiro. O uso intensivo de tecnologia alçou o capital técnico a um novo patamar, “dobrando” seu coirmão financeiro. Isto é, dominar recursos tecnológicos tornou-se um diferencial competitivo perseguido por todas as empresas.

Nos dias de hoje, os fundos de pensão e os grandes investidores internacionais estão a oferecer financiamento a juro baixo a qualquer empresa que se mostre viável e tenha boas ideias. Isto, não há dúvida, reduz o peso do capital financeiro como combustível da economia.

Nas empresas de serviços, o que agrega valor e riqueza na cadeia económica é a experiência do cliente, o que torna o engajamento emocional dos funcionários da empresa na missão de servir seus clientes com excelência um diferencial competitivo. Os serviços são, pela sua própria natureza, intangíveis. Nesse sentido, o que os faz ter valor é a sensação de satisfação deixada na mente dos clientes durante a experiência vivida entre eles e as pessoas da sua empresa.

Na economia de serviços, o capital financeiro e o capital técnico são meros colaboradores do capital emocional, pois é este que pode gerar memórias positivas nos clientes. Agora, o capital criativo parece ser quem está a dar as cartas. E a perspectiva de longo prazo é que a conjuntura assim se mantenha por um bom tempo.

É esperar para ver. **MN**

