

Os pontos turísticos  
mais visitados em  
Moçambique // P5



IPEME leva informação de  
acesso ao financiamento  
para as províncias // P3

Nissan Navara:  
robusto  
e elegante // P7



# MOZNEGÓCIOS

#4 - DEZ 2016

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

IPEME - www.ipeme.gov.mz

ENTREVISTA

// P4



Noor Momade, presidente do Grupo Cotur, conversou com o MozNegócios sobre o panorama geral do sector turístico em Moçambique.

## Diversificação dos produtos turísticos pode melhorar a economia nacional // P2



ARTIGO KPMG // P6

### Negócio sustentável e agregador de conteúdo local

ARTIGO EXECUTIVO // P8

### Inovação: como reinventar o seu modelo de negócios?

O turismo em Moçambique tem potencial para contribuir para a economia nacional, não só através das receitas directas provenientes das actividades turísticas, mas também através da criação de emprego e desenvolvimento sócio-económico. O sector emprega, actual-

mente, 270 mil pessoas e representa 3,4% do Produto Interno Bruto (PIB), de acordo com um estudo do projecto SPEED, dedicado a melhoria do ambiente de negócios requisitado pela Confederação das Associações Económicas (CTA)... [CONTINUA NA PÁGINA 2]



Empreendedorismo como um propósito de vida // P6



Samsung vai lançar o Galaxy S8 no início do próximo ano // P3



O Plano Empresa é a chave do seu negócio

Ligue 84115

Vodacom  
Tudobom pra ti

Chamadas  
Grátis  
entre colaboradores

DESTAQUE DA EDIÇÃO

# Diversificação dos produtos turísticos pode melhorar a economia nacional



O **TURISMO** em Moçambique tem potencial para contribuir para a economia nacional, não só através das receitas directas provenientes das actividades turísticas, mas também através da criação de emprego e desenvolvimento sócio-económico.

O sector emprega, actualmente, 270 mil pessoas e representa 3,4% do Produto Interno Bruto (PIB), de acordo com um estudo do projecto SPEED, dedicado a melhoria do ambiente de negócios requisitado pela Confederação das Associações Económicas (CTA), intitulado “O Crescimento dos Recursos Naturais: Potenciais Impactos Sobre Competitividade em Moçambique”.

Mas, o desenvolvimento do turismo no país está atrasado devido a vários factores, como a tensão político-militar, custo elevado dos transportes, infraestruturas, fraca qualidade na prestação de serviços das estâncias turísticas, desvalorização da moeda, entre outros.

Segundo o estudo do projecto SPEED, a rent-

abilidade e o ambiente de negócios das empresas nacionais no sector turístico têm vindo a ser afectados, pois cada vez menos turistas visitam o país, conseqüentemente, o rendimento das PME locais diminuem, gerando menos emprego para as populações.

Para o director de marketing do Instituto Nacional do Turismo, INATUR, Jeremias Manussa, o que é preciso para o país reverter este contexto é que haja melhoria e diversificação dos produtos turísticos, melhoria dos serviços e maior investimento no sector do turismo a nível das comunidades, pois as populações locais precisam participar cada vez mais neste processo.

Jeremias Manussa disse ainda que o sector do turismo em Moçambique é bastante promissor e que pode ajudar o país a alavancar a economia, pois “tem diversos recursos turísticos, que se bem explorados podem gerar benefícios e lucros para economia nacional”.

Manussa refere que a distribuição da renda

neste sector se estende desde os pequenos e médios empresários até as populações locais, e que todos devem participar na promoção do turismo de Moçambique, pois “é preciso melhorar os índices de competitividade, tal como o atendimento nas estâncias turísticas” e isso poderá ser alcançado quando todos participarem na promoção turística do país.

Para Stephanie Von Allmen, directora-geral da agência de viagens Dana Tours, as empresas nacionais, ligadas ao sector do turismo, podem promover este sector e gerar mais renda se investirem na formação profissional de forma a melhorar a qualidade dos serviços prestados.

Stephanie sugere também que as empresas implementem mais serviços e produtos que possam proporcionar uma maior valia aos pacotes turísticos, de uma maneira geral, e propõe que se invista mais na promoção do país através de meios de comunicação social e redes sociais como Facebook.

Moçambique tem actualmente uma oferta, quase exclusivamente, focada para o mercado de luxo, no âmbito do turismo de lazer. Este é o segmento que mais pode oferecer oportunidades para o desenvolvimento das pequenas empresas locais, permitindo criar emprego para a população e contribuir para o desenvolvimento deste sector.

Outro grande desafio é democratizar o acesso dos serviços turísticos aos cidadãos, como uma maneira de trazer mais consumidores e gerar mais empregos.

Este sector continua promissor, pois o país dispõe de diversos recursos e que podem gerar rendimento para a economia, mas é preciso ainda melhorar os índices de competitividade, garantir a qualidade dos serviços e a diversificação, de forma a melhor promover o turismo feito em Moçambique. **MN**

## MOZ NEGÓCIOS



O jornal MozNegócios é um produto da agência Playground em parceria com o IPEME. 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

**Direcção Executiva:** Miguel Proença  
**Direcção Editorial:** Keite Branquinho  
**Direcção Criativa:** Victor Holanda  
**Direcção Comercial:** Patrícia Aquarelli

**Conteúdos:** Mariamo Salimo  
**Produção:** Carlos Fernando  
**Projecto Gráfico:** Playground  
**Impressão:** Playground

## PARA ANUNCIAR:

## PARCEIROS:

TELEFONE: +258 82 306 9569

E-MAIL: info@moznegocios.co.mz



## BREVES

## NEGÓCIOS

## Samung vai lançar o Galaxy S8 no início do próximo ano

A SAMSUNG anunciou que vai lançar em Fevereiro, durante a Mobile World Congress 2017, o smartphone Galaxy S8. As vendas deste dispositivo começarão em Março e o smartphone terá integrado um serviço de inteligência artificial para expandir os serviços de assistente de voz para electrodomésticos e dispositivos de tecnologia como pulseiras e relógios. **MN**

## IPEME leva informação de acesso ao financiamento para as províncias

O IPEME REALIZOU, recentemente, um seminário na província de Sofala, cidade da Beira, com o tema "Papel do IPEME no Acesso ao Financiamento e na Educação Financeira", forma a permitir a inclusão financeira das micro, pequenas e médias empresas.

Participaram do seminário 143 pessoas, desde empresários, comerciantes, empreendedores, estudantes e jovens do sector informal da cidade da Beira.

O seminário foi realizado em parceria com o banco Millennium Bim, com objectivo de apresentar os serviços de que o IPEME disponibiliza, quanto a assistência no acesso a financiamentos para as PME.

A iniciativa insere-se no âmbito da expansão das plataformas de apoio e assistência das PME, com foco na disponibilização de informação sobre acesso ao financiamento e educação financeira. **MN**

# Amazon Go: coloque as compras na sacola e saia



Amazon Go em Seattle, EUA

O AMAZON GO, primeiro supermercado físico da empresa Amazon, onde basta pegar os produtos que pretende comprar e sair, abriu nesta segunda-feira, em Seattle, nos EUA.

Este supermercado é baseado na tecnologia que a própria Amazon chama de Just Walk Out. O funcionamento é simples: o cliente só pode entrar após fazer scan de um código na entrada do estabelecimento, que conecta a pessoa à sua conta da Amazon.

Depois disso, os sensores no estabelecimento conseguem rastrear exatamente quem está comprando, o que está comprando, mesmo

que o cliente desista da compra e coloque o item de volta nas prateleiras. Quando o cliente sai do mercado, recebe automaticamente o débito do cartão registado na conta da Amazon do cliente.

Esta tecnologia recorre a sensores e a algoritmos de inteligência artificial, usados também pelos carros autónomos.

O Amazon Go corresponde a uma estratégia da retalhista para aumentar a presença no mercado do retalho alimentar e em fase inicial. Se os testes tiverem bons resultados, poderão expandir para outras cidades americanas. **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

# Panorama geral do sector turístico em Moçambique



Noor Momade, presidente do Grupo Cotur

**NOOR MOMADE** é um empresário moçambicano, nascido em Nampula. Especializou-se em gestão de empresas e muito em particular na área do turismo nas últimas décadas. Actualmente ocupa diversos cargos, como presidente do Grupo Cotur, presidente de Investimentos do Milénio, presidente da Associação dos Agentes de Viagens e Operadores Turísticos de Moçambique, presidente do pelouro do turismo na Confederação das Associações Económicas de Moçambique, entre outros.

**MozNegócios:** A Cotur foi diversas vezes premiada com a distinção de melhor agência de viagens operacional no país. O que a Cotur tem a oferecer que distingue das outras agências?

**Noor Momade:** A Cotur tem sempre a oferecer a paixão de bem servir e uma equipa que aposta tudo para satisfazer o seu cliente. O nosso segredo é a persistência e consistência no esforço de melhor atender aos clientes e fidelizando-os.

**MozNegócios:** O que podemos esperar da Cotur no ano de 2017?

**Noor Momade:** O ano de 2017 será de enormes desafios, porém na Cotur foram feitos recentemente avultados investimentos para a consolidação da sua equipa e infraestruturas.

Esperamos continuar a manter a confiança dos nossos clientes e a liderar o mercado. Em 2017 será também lançado o nosso Call Desk para o qual temos vindo a trabalhar arduamente nos seus preparativos ao longo deste ano (2016).

**MozNegócios:** Moçambique tem potencial para tornar-se referência no turismo, porém este sector não está a desenvolver-se. Porquê?

**Noor Momade:** Moçambique tem potencial para se tornar um destino turístico de referência mundial, porém, ainda não o é devido a uma série de desafios que enfrentamos. Assim que o país começar a investir mais seriamente neste sector, poderemos começar a conseguir atrair mais turistas, por enquanto, continuamos a ouvir inúmeras lamentações, e os próprios moçambicanos irão continuar a preferir viajar para o estrangeiro para disfrutar os seus momentos de lazer.

**MozNegócios:** Por quê Moçambique é especial em termos de lazer e turismo de negócios? Como a Cotur tem divulgado a imagem do país no exterior nesse âmbito?

**Noor Momade:** Moçambique é um destino virgem e em grande medida desconhecido, o que promove a curiosidade de muitos. A Cotur tem promovido de forma sistemática a informação sobre o Moçambique real e

facilitando o acesso do desconhecido aos turistas de forma responsável e segura. Continuamos a acreditar que a informação de qualidade é a melhor ferramenta para que um turista possa escolher conscientemente as suas férias evitando assim eventuais dissabores de uma má planificação das férias por falta de informação adequada. A Cotur usa muito a Internet como plataforma para divulgar estas informações.

**MozNegócios:** Que estratégias, na sua opinião, deveriam ser criadas para desenvolver e impulsionar os negócios neste sector e a economia do país?

**Noor Momade:** Moçambique precisa de implementar um eficiente sistema de vistos de fronteira para os mercados emissores considerados importantes para o nosso sector de turismo. Para além disso, é essencial resolver questões de algum comportamento pouco desejável da nossa polícia ao longo dos principais corredores turísticos do país e eliminar os “runners” (imigrantes ilegais) na fronteira que tem embaraçado a imagem do nosso turismo regional. Por outro lado, precisamos de identificar um local e nele construir um grande polo de atracção de Turismo de massas na região. Uma enorme infra-estrutura capaz de atrair para a região centenas de milhares de visitantes por ano pela sua imponência e pelas actividades que nele se desenvolvem.

Um oceanário, actividades desportivas e aquáticas entre outros eventos culturais e de gastronomia sempre acompanhados de muito artesanato, eventos e entretenimento, podem ajudar muito a dinamizar o sector. Sem uma visão estratégica e concertada neste sentido, continuaremos a assistir um fraco desenvolvimento e incapaz de competir com a região. Outro sector que merece uma atenção muito especial é o das grandes conferências e eventos regionais e/ou mundiais que também são muito importantes para o desenvolvimento do sector do turismo.

**MozNegócios:** Como vê o futuro do turismo em Moçambique dentro de cinco anos?

**Noor Momade:** Moçambique atravessa uma grande crise. Espero que dentro dos próximos cinco anos seja possível estabilizar a situação, consolidar posições e recomeçar o crescimento sustentável com perspectivas optimistas para o futuro do turismo. **MN**

DICAS

# Os pontos turísticos mais visitados em Moçambique



Parque de Gorongosa, um das mais densas populações de vida selvagem de toda a África

**MOÇAMBIQUE É UM DESTINO** turístico de referência a nível mundial. As praias com águas limpas são apropriadas para quem quer fazer turismo e praticar desportos marítimos. O país tem ainda vários parques nacionais, como é o exemplo do Parque Nacional da Gorongosa.

O país está a investir na preservação da vida selvagem, com a sua variedade de reservas naturais para prática de safari, está a reabilitar e repovoar os parques com espécies de animais que já estavam a desaparecer.

Conversámos com Stephanie Von Allmen, directora-geral da agência de viagens Dana Tours, que nos preparou um guia com dicas para quem quiser visitar Moçambique durante as férias. Ela falou dos cinco pontos turísticos mais visitados no país e dos diferenciais destes lugares. Continue a ler:

**Cidade de Maputo:** é a cidade capital de Moçambique e possui muita cultura, eventos, oportunidades de negócio e constantemente visitada por turistas, por causa da sua estrutura arquitectónica e os seus monumentos.

**Inhambane:** as praias possuem um ecossistema com recifes de corais, que é uma das principais riquezas marinhas nacionais. Por causa

das suas praias desertas e de águas mornas, esta província atrai os mais diversos curiosos mergulhadores.

**Arquipélago de Bazaruto e ilhas Quirimbas:** A combinação de ilhas, praias desertas e muito sol durante o verão atrai turistas dos diversos pontos do mundo.

**Parque de Gorongosa:** devido a sua grandeza e ambiente selvagem, este parque atrai anualmente muitos turistas, pois possui uma combinação de características únicas, com uma das mais densas populações de vida selvagem de toda a África, que incluem carnívoros, herbívoros e cerca de 500 espécies de aves.

**Ilha de Moçambique:** foi a primeira capital de Moçambique e ainda hoje é um ponto de referência em termos de cultura, património cultural e histórico. Foi também nomeada como patrimonial mundial da UNESCO.

Além dos pontos turísticos mais visitados, Moçambique tem uma gastronomia muito rica e diversificada, constituída por frutos do mar, cozidos, farinha de milho, arroz, mandioca e coco, sendo que, a província mais rica na gastronomia é a Zambézia, tendo como prato principal a galinha à zambeziana. **MN**

**Quer anunciar? Entre em contacto connosco**

**MOZNEGÓCIOS**

info@moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

## Negócio sustentável e agregador de conteúdo local

O SECTOR DO TURISMO representa uma actividade com um potencial de crescimento em Moçambique devido à sua localização e recursos excepcionais como o património histórico e cultural, fauna e flora, costa marítima e actividades náuticas. Em 2015, o turismo contribuiu para o PIB em cerca de 3,4%, enfatizando o potencial ainda pouco explorado deste sector no país. A ideia de que o sector se apresenta como uma alternativa sustentável para a diversificação da economia moçambicana, traz consigo três pontos a destacar:

O aproveitamento do território e das potencialidades dos recursos naturais de Moçambique, numa perspectiva sustentável;

O desenvolvimento do empresariado local, que é a segunda linha da economia gerada pelo desenvolvimento do sector turístico;

A comunicação e marketing internacional integrando o produto Moçambique à escala mundial e realçando o país como um destino de preferência para determinados mercados internacionais.

Neste âmbito, com o reconhecimento das potencialidades do turismo na melhoria das condições de vida da população, é importante que seja definida uma estratégia de promoção do turismo nacional efectiva para desenvolver a indústria, focada na especialização e oferta de determinados produtos turísticos para operar sobre nichos de mercado, e que a integração dos projectos turísticos com a comunidade local, de forma a potenciar sinergias de bem-receber e acolhimento turístico, criem experiências únicas, e que incluam as tradições locais.

Finalmente, mas não menos importante, Moçambique como destino turístico numa perspectiva interna e internacional implica apresentar uma imagem de estabilidade político-social, sendo este aspecto crítico e fundamental para a existência e desenvolvimento do próprio sector. MN



ARTIGO KPMG  
PARCEIRO OFICIAL

# Empreendedorismo como um propósito de vida

ORLANDO MAZUZE é um jovem empreendedor moçambicano de 26 anos de idade. Descreve a si próprio como “um jovem pró-activo, dinâmico e com visão de vida de transformar Moçambique num país empreendedor”. Formou-se em Gestão de Negócios pelo SEBRAE (no Brasil) e tem como o seu principal propósito de vida ajudar outros jovens moçambicanos a tornarem-se empreendedores de forma a desenvolver a economia nacional.

Orlando é dono de uma empresa que actua na área de webmarketing, a MaCh. Ele conta que abriu a empresa com ajuda do seu sócio, Bruno Chichava, e que juntos iniciaram o projecto com um pequeno investimento. “O início da MaCh, que antes era a Shalom Adonay, não foi fácil. Iniciamos a empresa com apenas dez mil meticais e um desktop”, lembra.

Ele conta também que no início do projecto haviam algumas empresas portuguesas a actuar nesta área, mas não empresas moçambicanas, por essa razão decidiram criar algo originalmente moçambicano. Orlando e Bruno decidiram aliar o marketing e a informática que aprenderam no tempo de faculdade e decidiram criar um projecto próprio.

Mas, conscientes de que sozinhos não conseguiriam empreender de forma a alcançar os níveis que desejavam como jovens empreendedores, juntaram-se a ANJE e a outras associações, que trabalham de forma a influenciar mais jovens moçambicanos a empreender em prol do crescimento do país.

A principal motivação que o levou a tornar-se empreendedor foi o desejo de auto-realização. “Agora sinto-me como quem está a cumprir com o meu propósito de vida, que é prestar serviços aos outros”, conta Orlando. Porém, lembra que nem sempre é fácil a jornada de um empreendedor em Moçambique. “É natural que no dia-a-dia surjam algumas dificuldades, mas ser empreendedor torna-me realizado”, acrescenta.

Por essa razão, decidiu correr atrás do seu sonho. “Não gosto de ter um patrão. Já trabalhei por dois anos como colaborador de uma empresa, mas decidi pedir demissão e realizar o sonho de ser empreendedor, pois acredito que isso tudo tem a ver com o meu propósito de vida”, explica.

A fase inicial da MaCh continuaria a ser um



Orlando Mazuze, sócio da MaCh

desafio para Orlando e o sócio, porém, nunca desistiram. “A maior dificuldade que tivemos foi de convencer os clientes de que eles precisavam de nossos serviços. Tivemos então que explicar os benefícios de ter uma página web para as suas empresas”, relembra.

Actualmente, Orlando incentiva outros jovens a tornarem-se empreendedores e alcançarem os seus sonhos. “Devemos compreender que ainda que pareça difícil, podemos sim chegar a algum lugar. Aconselho aos jovens para que também trabalhem sempre dentro das suas convicções”, refere.

Assim sendo, para o jovem empreendedor, o mais importante para se avançar com um projecto não é o dinheiro, mas sim a motivação pessoal e, continua a aconselhar a outros empreendedores para não criarem empresas só porque querem ganhar dinheiro, mas por auto-realização. MN

ARTIGO PRIMAVERA

PUBLIREPORTAGEM

## Solução de gestão integrada para o turismo

O **CRESCIMENTO** da área de turismo é muito dependente da capacidade de gestão da informação do negócio. Actualmente, são muitas as empresas que processam de forma não integrada os dados relativos à actividade turística e o software de gestão da empresa, limitando por isso o seu potencial de crescimento.

De igual forma esta integração, permite que a gestão administrativa e financeira relacionada com compras e aprovisionamento do hotel, disponibilize informação sobre compras e pagamentos a fornecedores quer ao nível da conta-corrente do fornecedor, quer ao nível contabilístico. Assim sendo, o uso do software de gestão com implementação do ERP (Enterprise Resource Planning), permitirá evitar o processamento manual diário de milhares de movimentos originados nos pontos de recolha, permitindo controlar de forma fácil a conta-corrente de cada cliente, e promovendo o controlo imediato na tesouraria e contabilidade.

Para a área de grandes cadeias hoteleiras, existem também benefícios importantes que incluem a centralização destes serviços num único back-office, facilitando a gestão da multi-propriedade e reduzindo drasticamente custos administrativos e de operação.

Softwares como Micros Fidélis, New Hotel, entre outros, contam com os integradores da Primavera para poderem reduzir os custos administrativos da operação e eliminação de trabalho manual associado à gestão do negócio, em actividades tão diversas como hotéis, restaurantes, lojas, spa's, golf e muitos outros em franco crescimento. **MN**


**ARTIGO PRIMAVERA  
PARCEIRO OFICIAL**

## Nissan Navara: robusto e elegante



Nissan Navara

**ROBUSTO, ÁGIL E ELEGANTE.** O Nissan Navara é tudo o que precisa. É uma pick-up que bem representa a dinastia Nissan. É um veículo atraente para os momentos de lazer, ou como uma ferramenta de trabalho versátil.

O Nissan Navara tem tudo. Composto por um chassi sólido e um motor potente e eficiente próprio de um Crossover Nissan, está disponível na configuração de cabine dupla. O motor fiável à diesel com 4 cilindros possui 2,5 de tamanho e transmissão automática, e demonstra solidez durante todo o percurso que você fizer, oferecendo desempenho extraordinário.

Tanto em estradas rurais, como em plena selva de asfalto, este veículo está sempre no

seu ambiente. Equipado com três modos de condução: 4x4-H para uma condução simples fora de estrada, 4x4 curta para condução fora de estrada complexa, em areia, neve ou lama profunda, e 4x2 para condução em asfalto.

O veículo possui suspensão multi-link, que oferece melhor condução, capacidade de manobra mais ágil, maior capacidade de carga de uma tonelada e uma incrível capacidade de reboque de 3,5 toneladas aliados à resistência.

O Nissan Navara oferece-lhe tudo o que precisa para fazer o trabalho pesado, pois é equipado com um prático sistema de fixação C-Channel, com ganchos móveis e carrega objectos de qualquer forma ou tamanho nos três lados da caixa da pick-up. **MN**

**LIGUE 21 245900**
 **FB.ME/COTURTRAVEL**
**Serviço Corporate**
**Passagens Aéreas · Hotéis · Rent-a-Car**

**COTUR**  
TRAVEL MANAGEMENT

# Inovação: como reinventar o seu modelo de negócios?



**TENHO OBSERVADO** com muita atenção que o tema Modelo de Negócios tem sido muito destacado nos últimos tempos, seja através de livros, artigos de internet, workshops e artigos em revistas especializadas.

Devido ao crescente interesse pelo tema e diante de tanta informação disponível, poucos textos são realmente esclarecedores sobre o que exactamente são os modelos de negócios e qual a sua importância para os empreendedores em geral.

As empresas são obrigadas cada vez mais a questionarem-se continuamente sobre os seus modelos de negócios, pois, hoje, existem diferentes tipos de modelos de negócios dentro do mesmo segmento de mercado e a sua evolução é rápida e constante.

Afinal, o que é um modelo de negócios? É, simplesmente, a forma como disponibiliza-se valor ao cliente. Embora as palavras valor e cliente sejam componentes essenciais no modelo de negócios, é a forma como disponibiliza-se este valor ao cliente que melhor caracteriza um modelo de negócios.

Além disso, um modelo de negócios deve responder a três questões básicas:

**1.** Quem é o seu cliente? **2.** Qual a proposta de valor para responder às necessidades do seu cliente? **3.** Quais são os processos e recursos necessários para disponibilizar-se a proposta de valor?

Definir uma proposta de valor com um diferencial significativo nem sempre é fácil. A

proposta de valor responde a uma necessidade existente no mercado e, por esta razão, agrega valor para o consumidor. Portanto, é importante ressaltar que a inovação do modelo de negócios gera valor, e não novos produtos.

Existem obstáculos para inovar-se no modelo de negócios? Sim. Entre as principais razões, está o facto de que a inovação de um novo modelo de negócios pode simplesmente prejudicar o negócio actual, além de focar somente nos actuais clientes da empresa.

Assim sendo, quais as possibilidades para inovar-se em um modelo de negócios? Destacamos quatro dimensões principais para inovar-se: a oferta, os consumidores, os processos e os canais de entrega.

Para executar novos modelos de negócios é necessário fazer escolhas quanto à estrutura, a equipa, o sistema e a cultura. É necessário criar uma nova imagem e avaliar o que é necessário manter ou descartar do antigo negócio para então prosseguir com o novo projecto.

No entanto, não é fácil criar um modelo de negócios. Existem várias fórmulas para ajudar o empreendedor nesta tarefa, mas a verdade é que o modelo de negócios é gerado, muitas vezes, durante o estabelecimento do negócio, a medida que a lógica deste vai se estabelecendo, pois, quando o futuro é incerto e desconhecido, é na aprendizagem contínua que nascem as possibilidades para se inovar. **MN**

**Marcos Dias** é consultor em gestão de projectos e especialista na gestão e integração de programas de educação corporativa.



## 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.