



**Solução integrada**  
para a gestão financeira  
e bancária // P5

**Sete dicas para**  
adquirir recursos  
em tempos de crise // P8

**WhatsApp passa**  
a ter chamadas  
de vídeo // P3



# MOZNEGÓCIOS

#3 - NOV 2016

[www.moznegocios.co.mz](http://www.moznegocios.co.mz)

+258 82 306 9569

IPEME - [www.ipeme.gov.mz](http://www.ipeme.gov.mz)

ENTREVISTA

// P4



**Claire Zimba**, director geral do IPEME, conversou com o MozNegócios sobre a competitividade das PME no mercado empresarial.

## Bancos continuam a desenvolver-se apesar dos desafios que o país enfrenta // P2



ARTIGO // P6

### Resultados da pesquisa sobre o sector bancário em Moçambique

A banca em Moçambique tem desempenhado um papel importante no crescimento socio-económico do país, promovendo linhas de financiamento para investimento da economia e captando a poupança. Através de produtos financeiros ajustados às necessidades das PME,

estes serviços têm-se expandindo às zonas rurais, o que contribui para a inclusão financeira e social do país. Neste contexto, a Associação Moçambicana de Bancos (AMB) e a KPMG lançaram a Pesquisa sobre o Sector Bancário relativo ao ano... [CONTINUA NA PÁGINA 2]

NEGÓCIOS // P6

### A jornada de um empreendedor social



Oportunidade de negócio entre a Mozal e as PME // P3



Como criar o seu próprio negócio em pouco tempo // P7

**O Plano Empresa é a chave do seu negócio**

Ligue 84115

**Vodacom**  
Tudobom pra ti

Chamadas Grátis

DESTAQUE DA EDIÇÃO

# Bancos continuam a desenvolver-se apesar dos desafios que o país enfrenta

A BANCA EM MOÇAMBIQUE tem desempenhado um papel importante no crescimento socio-económico do país, promovendo linhas de financiamento para investimento da economia e captando a poupança. Através de produtos financeiros ajustados às necessidades das PME, estes serviços têm-se expandindo às zonas rurais, o que contribui para a inclusão financeira e social do país.

Neste contexto, no passado dia 14 de Outubro de 2016, a Associação Moçambicana de Bancos (AMB) e a KPMG lançaram a Pesquisa sobre o Sector Bancário relativo ao ano de 2015.

Este estudo é produzido anualmente para apresentar o panorama completo da banca em Moçambique, com foco na análise agregada do sector bancário e destaque para os activos, estrutura do balanço, depósitos, crédito, rentabilidade e eficiência, dimensão e rentabilidade, indicadores de solidez e qualidade de crédito, indicadores operacionais, crescimento e ranking das instituições.

Nesta edição, no que concerne ao ranking de instituições comerciais financeiras que actuam no mercado, a pesquisa apresenta, pela primeira vez, o Banco Comercial de Investimentos (BCI) como a maior instituição financeira a operar em Moçambique, liderando a primeira posição deste sector no total de activos, crédito concedido e depósitos captados, seguido pelos bancos Millennium BIM (que nos anos anteriores liderava a primeira posição) e Standard Bank nas duas posições seguintes, respectivamente.

O estudo demonstra também uma boa performance de resultados desta esfera, referindo que os principais indicadores do sistema bancário (activos totais, crédito e depósitos, e resultados líquidos) registaram um crescimento positivo e evolutivo da banca e da economia nacional, através da expansão de crédito para investimento e para o consumo público e privado.



De acordo com Teotónio Comiche, presidente da AMB, durante a cerimónia de lançamento da pesquisa, "o sistema bancário nacional manteve-se, em 2015, resiliente, robusto, confiante, diversificado e competitivo" e, segundo Comiche, vai continuar a alargar a cobertura de instituições financeiras.

Os resultados demonstram também que, a solidez dos bancos, isto é, o nível de qualidade dos bancos, tanto para produtos e serviços, situou-se 20% acima do limite mínimo exigido, que é de oito por cento, tendo-se registado um maior rigor por parte dos bancos ao acompanhar e controlar os valores de financiamentos concedidos.

Em relação às contas particulares, foi revelado que, nos finais de 2015, cerca de 4,2 milhões de

contas foram abertas, o que significa que actualmente, cerca de 20% da população adulta tem acesso aos produtos e serviços financeiros bancários, sendo 40% na zona urbana e 10% na zona rural. Ainda de acordo com dados da pesquisa, o número de balcões em funcionamento em Moçambique cresceu para 612.

A conclusão do estudo demonstra que apesar dos desafios que o país enfrenta, o sector bancário continua a desenvolver-se e a estabelecer padrões aceitáveis de investimento, demonstrados pelos níveis de capital e crescimento de crédito, e pela consolidação de um sistema bancário de confiança, onde têm sido adoptados e aprimorados métodos e regulamentos na prestação dos serviços financeiros, com destaque para o atendimento ao público. **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:** Madeira & Madeira Artes Gráficas

## PARA ANUNCIAR:

TELEFONE: +258 82 306 9569

E-MAIL: info@moznegocios.co.mz

## PARCEIROS:



## BREVES

## WhatsApp passa a ter chamadas de vídeo



O APLICATIVO WhatsApp passou por uma actualização que permitirá fazer video-chamadas nos dispositivos com sistema Android. Para usar o recurso, o utilizador tem de instalar a versão beta 2.16.318, directamente do site do WhatsApp via programa de testes do aplicativo, pois o programa não é baixado a partir da Google Play. Com a nova função de vídeo-chamadas, o aplicativo poderá facilitar a comunicação via video-conferências das empresas nacionais, por exemplo, com as suas sucursais em outras províncias. **MN**

## Os Dez Mandamentos supera o recorde de bilheteria no país

O FILME ultrapassou o recorde de vendas em Moçambique, com mais de 52 mil bilhetes vendidos. Na estreia, estava presente a actriz Denise Del Vecchio, que interpreta Joquebede. Este filme superou o recorde do cinema no país, que até então tinha sido atingido pelo filme americano "Fast & Furious 7", que vendeu 31 mil bilhetes em Moçambique. **MN**

## NEGÓCIOS

# Oportunidade de negócio entre a Mozal e as PME



A **MOZAL** (Mozambique Aluminium) foi o maior projecto privado no país desde Julho de 1998. Operada pela South32, é uma "joint venture" entre a South32, a Mitsubishi Corporation Metals Holding GmbH, a Industrial Development Corporation of South Africa Limited e o Estado moçambicano. Desde 2001 a companhia tem um programa concebido para promover e desenvolver as Pequenas e Médias Empresas locais, denominado Programa de Fortalecimento das Ligações das PME.

No âmbito deste programa para as PME, a empresa criou também o Mozlink, vocacionado para a formação de pequenas e médias empresas, dotando os quadros de conhecimentos técnicos de negócio e execução adequada de

contratos com grandes empresas, através de uma série de avaliações, aconselhamento, treinamento e seminários.

Actualmente, a empresa recorre à plataforma Intsika, que é um Programa Online de Desenvolvimento de Fornecedores, permitindo uma identificação rápida dos potenciais fornecedores de bens e de serviços à Mozal e a outras empresas do grupo, bem como o estabelecimento de parcerias estratégicas e ligações empresariais.

A Mozal encoraja aos empresários locais que queiram fazer negócios ou prestar serviços a visitar o site [www.south32intsika.net](http://www.south32intsika.net) e registarem a sua empresa. **MN**



**Starter**  
Software de Faturação



a partir de apenas **9.560 MT\***

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

Subscriva o plano que mais se adequa ao seu negócio.



[www.primaverasoft.com/mz](http://www.primaverasoft.com/mz) | T: 21 303 388

\* valor sem IVA para subscrições de 1 ano

# Consolidando a competitividade das PME no mercado empresarial



Claire Zimba, director-geral do IPEME

**CLAIRE ZIMBA**, nascido em Maputo há 40 anos, formado na área de Direito Empresarial pelo Instituto Superior de Ciência e Tecnologias de Moçambique, é director-geral do Instituto para a Promoção das Micro, Pequenas e Médias Empresas (IPEME) desde 2012.

A equipa MozNegócios entrevistou Claire Zimba sobre a importância do IPEME, no apoio as empresas nacionais na divulgação, desenvolvimento e competitividade dos seus produtos e serviços.

**MozNegócios:** O que é o IPEME?

**Claire Zimba:** É uma instituição do Estado, criada em 2008, com vista a implementar a estratégia e as acções previstas para o desen-

volvimento das PME. O IPEME é orientado pelo Programa Quinquenal do Governo e pelo Plano Económico Social. Assente em três acções estratégicas.

A primeira focada na Assistência às MPME, a segunda com foco nas propostas de políticas e a terceira nas plataformas para o processo de assistência. O IPEME possui também o seu plano estratégico operacional, instrumento que define as áreas e eixos de intervenção.

**MozNegócios:** Qual a importância das PME para a economia nacional?

**Claire Zimba:** As PME correspondem a 98,7% da economia nacional, sendo que 79,6% são micro empresas e 9,1% pequenas e médias em-

presas. As MPME são fundamentais para a estrutura da nossa economia, pois é o segmento de empresas maioritário no país, e têm um grande potencial para gerar empregos e alargar a base de importação.

**MozNegócios:** De que forma o IPEME promove as PME?

**Claire Zimba:** Através de acções que desencadeia para a criação de micro, pequenas e médias empresas, ajudando a consolidar a estrutura e capacidade de competir destas empresas. Capacita as MPME para se tornarem mais competitivas no mercado, para que possam crescer e contribuir mais para gerar empregos.

**MozNegócios:** As PME nacionais têm enfrentado desafios para desenvolverem-se e crescerem. Qual tem sido o papel do IPEME nesse processo?

**Claire Zimba:** Um dos maiores desafios das PME é a sua organização. Refiro-me a legalização da licença ou formalização da empresa, isto é, a empresa deve pagar impostos. Deve existir organização de gestão das contas e contabilidade da empresa, separando a receita das despesas pessoais.

Através dos centros de orientação aos empresários, fazemos o diagnóstico das empresas, ajudamos os empresários a compreenderem melhor a estrutura de organização da própria empresa, a tirarem melhor proveito da gestão e contabilidade, a fazerem planos de negócios, entre outros processos que vão ajudar as MPME a se desenvolverem e crescer.

**MozNegócios:** Quem são os parceiros do IPEME? Quais as áreas de intervenção e como podem as PME beneficiarem-se destas parcerias?

**Claire Zimba:** Os primeiros parceiros directos do IPEME são as próprias PME. Algumas são nossos fornecedores de serviços. Outro segmento de parceiros são as associações empresariais, como a CTA, e a associação das PME, com quem partilhamos as nossas ferramentas de assistência às empresas, como manuais e softwares.

Temos também um terceiro nível de parcerias, os parceiros de cooperação, como a União Europeia, com quem estávamos a desenvolver o projecto "Competir com Qualidade".

Este projecto, por exemplo, permitiu que criássemos o nosso plano estratégico e o manual que vai permitir implementar a primeira incubadora na área de madeira no país.

A USAID ajudou-nos a modernizar a infra-estrutura de todos os nossos centros de orientação ao empresário e a fazer a base de dados das PME. O Governo japonês é desde 2013 o nosso parceiro no projecto CADuP, onde temos como modelo 30 PME locais e rurais. Portanto, as PME podem beneficiar de todas parcerias, basta para isso, aproximarem-se aos nossos balcões de atendimento.

**MozNegócios:** Quais são os planos de acção para 2017 que o IPEME está a desenvolver para promover o crescimento das PME nacionais?

**Claire Zimba:** O IPEME prevê a expansão do projecto CADuP aos distritos. Já estamos em Manica e Nampula e queremos expandir para Niassa e Tete, pois estas são províncias com grande potencial agro-ecológico.

Acreditamos que vamos implementar um projecto de gestão de tecnologias de produção, pretendemos criar em Moçambique a primeira unidade de mentores de negócios na área de gestão tecnológica.

Este projecto vai cobrir numa primeira fase 100 PME do sector industrial durante 5 anos. Outro projecto prescrito para 2017, será a primeira incubadora na área de agro-negócios, a criar na província de Manica, e com o apoio do Governo Indiano.

Nas províncias de Niassa e Zambézia temos um projecto na área de indústria avícola, que tem o apoio do Banco Africano de Desenvolvimento e do Ministério da Indústria e Comércio. E finalmente em 2017, pretendemos desenvolver um projecto virado para empreendedores do sector semi-formal.

A nível de políticas pretendemos rever a Estratégia de Desenvolvimento da PME e iniciar o processo de elaboração do Estatuto Geral das PME. Vamos continuar a promover as MPME no mercado estrangeiro e criar para as PME um código de formação corporativa, que vai possibilitar a uma empresa ter um kit com soluções de contabilidade básica.

Por último, queremos consolidar a certificação das PME, a partir do cadastro das empresas na base de dados, pois isso traz benefícios às micro, pequenas e médias empresas nacionais, como a obtenção de certificação de qualidade, que é fundamental para o acesso aos grandes projectos. MN

## Solução integrada para a gestão financeira e bancária

OS BANCOS e outras instituições de crédito desempenham um papel importante junto das PME, não apenas na concessão de meios financeiros para o seu funcionamento, mas, também, na criação de um conjunto de meios tecnológicos de pagamento, recebimento e disponibilização de informações em tempo real que facilitem a gestão financeira das respectivas empresas.

Neste âmbito, estão disponíveis um conjunto de soluções com qualidade global ajustadas às reais necessidades das PME moçambicanas. Estas soluções visam promover operações como liquidações, transferências, encontro de contas, lançamento de pendentes, adiantamentos, reconciliação com extractos online ou electrónicos, e são geridos de forma automática, rigorosa e sem falhas, com uma mínima intervenção humana, permitindo um grande ganho na produtividade e consistência de dados pela simples eliminação do trabalho manual.

O Enterprise Resource Planning (ERP), software de gestão apresentado pela Primavera Moçambique, oferece um serviço de integração com sistemas bancários, garantindo consistência na informação gerada automaticamente. Através deste sistema poderá passar a gerar automaticamente ficheiros no formato PS2 para pagamentos automáticos de seus colaboradores, fornecedores e outras entidades.

Para uma gestão efectiva das contas bancárias e simulação de decisões financeiras das PME, o ERP disponibiliza a calculadora financeira que permite simular aplicações financeiras, câmbios, empréstimos, juros, leasing, letras, livranças, juros de contas de depósito à ordem, agregando mais valor com soluções ajustadas às necessidades da gestão financeira e bancária da sua empresa. MN



Quer anunciar?  
Entre em contacto connosco

MOZNEGÓCIOS

info@moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569



Primavera

ARTIGO PRIMAVERA  
PARCEIRO OFICIAL

## Resultados da pesquisa sobre o sector bancário em Moçambique

RECENTEMENTE foram publicados os resultados de mais uma pesquisa sobre o sector bancário em Moçambique. A pesquisa demonstra que o sector bancário continua a desenvolver-se com rácios de crescimento robustos e sustentáveis. Os resultados mostram ainda que a solidez do sector moçambicano se encontra nos 20%, bem acima do rácio mínimo de solvabilidade exigido pelo Banco de Moçambique e o rácio de transformação (crédito/depósitos) atingiu os 79%, uma posição confortável em termos de liquidez.

O número de agências bancárias evoluiu para 583, correspondendo à abertura de 45 novos balcões durante o ano de 2015 e o número de ATMs aumentou significativamente de 1.304 para 1.562 unidades. A pesquisa também concluiu que o sector bancário em Moçambique continua a enfrentar diversos desafios, nomeadamente, a escassez de mão-de-obra qualificada e a escassez de moeda estrangeira.

A elevada concentração nas carteiras de depósitos e de crédito, o aumento do incumprimento, a morosidade nos processos judiciais associados ao crédito em contencioso e os elevados custos na operação bancária e gestão do negócio, também foram apontados como desafios.

No que diz respeito ao comparativo de entidades a actuar no mercado é de salientar a consolidação do BCI como a maior instituição financeira a operar em Moçambique, liderando o sector no total de Activos, crédito concedido e depósitos captados.

O Millennium BIM conseguiu o maior lucro do exercício de 2015, com um resultado na ordem dos 3,4 mil milhões de Metical. O Standard Bank apresenta a melhor rentabilidade sectorial dos fundos próprios, tendo atingido um rácio na ordem dos 25,9% e o BNI, apresenta o melhor rácio de eficiência (cost-to-income ratio) do sector na ordem dos 37%. **MN**



ARTIGO KPMG  
PARCEIRO OFICIAL

## A jornada de um empreendedor social

FOI EM 2012 que tudo começou, quando Frederico Silva e Tiago Coelho decidiram fundar a UX, empresa do sector da Tecnologia da Informação (TI), com uma team composta por sete pessoas. O tipo de negócio da UX é simples. A empresa, como o próprio Frederico define, "cria tecnologias para o desenvolvimento social e de forma sustentável".

Mas, tudo isso só tornou-se possível pouco tempo depois da criação da plataforma emprego, que é o maior portal de oportunidades de trabalho de Moçambique.

"Quando começamos o site emprego o nosso foco era criar um produto de valor para este mercado. Achámos que os poucos recursos que tínhamos deveriam ser investidos naquele produto (o emprego) e não criar uma marca para a empresa e afirmarmo-nos como tal", conta.

O emprego.co.mz foi essencial para o lançamento dos dois empreendedores, pois a plataforma permitiu que Frederico e Tiago decidissem o que queriam fazer e qual era a visão para o futuro e para a UX enquanto empresa.

Frederico criou também outros produtos, como as plataformas biscate, mopa, soma, portal e index, que passaram a ser constituídos como uma das partes da estrutura que compõem a UX.

"Quando criamos as plataformas tecnológicas, a exemplo do emprego, sabíamos que isso só iria gerar receita e tornar-se lucrativo a médio e longo prazo, enquanto isso não acontecia, nós tínhamos que sobreviver", diz.

Foi então que perceberam que poderiam vender serviços de consultoria técnica e criaram uma unidade de negócio e que agora é parte da UX.

A fase inicial da UX foi um desafio para os empreendedores, pois tiveram que ultrapassar a dificuldade de arranjar o primeiro cliente e parceiros para a empresa. "O sector privado moçambicano não estava, ainda, disposto a investir ou firmar negócios com uma empresa recém-criada e dirigida por jovens", relembra.

Mas, essa dificuldade inicial não impediu a empresa de crescer e expandir os seus serviços e produtos. Hoje, a UX é reconhecida a nível nacional e internacional, e isso deve-se a muito



**Nome:** Frederico G. de Barros Costa e P. da Silva

**Idade:** 33 anos

**Naturalidade:** Lisboa

**Formação:** Gestão de Marketing

**Empresa:** UX

trabalho da equipa e participação em diversas competições, onde também recebeu inúmeros prémios.

Em 2014 foi considerada a start-up moçambicana de maior potencial no sector da TI e encontra-se, actualmente, em processo de expansão da plataforma emprego no mercado angolano.

Frederico afirma que as maiores inspirações vieram dos seus pais. Pois levou do pai a mentalidade empreendedora e da mãe herdou a componente social, e foi por isso que se tornou um empreendedor. **MN**

## EVENTOS

## Agenda de eventos MozNegócios

## PREMIAÇÃO

### Gala Superbrands Moçambique

22 DE NOVEMBRO

POLANA SERENA HOTEL  
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

info@superbrands.co.mz

## CONFERÊNCIA INTERNACIONAL

### Questões Globais de Pesquisa em Ciências Sociais, Gestão e Negócios Aplicados

4 E 5 DE NOVEMBRO

RADISSON BLU HOTEL WATERFRONT  
CAPE TOWN, SOUTH AFRICA

www.anissh.com/conferences

## FEIRA INTERNACIONAL

### Mozambique Gas Summit

30 DE NOVEMBRO A 2 DE DEZEMBRO

CENTRO INTERNACIONAL DE  
CONFERÊNCIAS JOAQUIM CHISSANO  
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

www.mozambique-gas-summit.com

## WORKSHOP

### Oficina Open Day

3 DE NOVEMBRO

AUDITÓRIO DO MINISTÉRIO  
DA JUVENTUDE E DESPORTOS  
MAPUTO, MOÇAMBIQUE

suporte@oficinasdesucesso.org

## DICAS

## Como criar o seu próprio negócio em pouco tempo



**INICIAR UM NOVO NEGÓCIO** não é tão complicado quanto parece. Não é preciso gastar muito dinheiro com pessoal, publicidade e instalações para que as coisas aconteçam, é preciso apenas muita determinação e uma ideia inovadora.

Se quer iniciar um negócio, comece de pequeno e vá crescendo gradualmente. Com a internet isso poderá acontecer muito rápido e é mais fácil do que pensa.

Abaixo, listamos 5 dicas que o ajudarão a criar o seu negócio de forma rápida.

#### Tenha a melhor ideia de negócios que as já existentes

Para saber se a sua ideia é uma boa ideia e que vai dar certo, questione-se o seguinte: Será que eu realmente gosto da minha ideia? O que eu trago de experiência (habilidades, talentos, conhecimentos, etc) que irá agregar valor à minha ideia? Existe procura para o que eu quero comercializar? Se a sua resposta for positiva em todas as perguntas, a sua ideia de negócio pode funcionar, caso contrário, reveja a ideia, pois ela pode não ser tão boa quanto imagina.

#### Crie um plano de negócios facilmente executável e com os menores gastos possíveis

Não crie um plano de negócio de cinco anos.

Comece um negócio pequeno e vai crescendo gradualmente de acordo com a procura, pois o importante é as outras pessoas gostarem de saber que existe um novo produto no mercado. Agindo assim ficará a saber quais as mudanças necessárias para torna-se maior e melhor.

#### Encontre o seu público-alvo

O mercado está cheio de concorrentes, então, o ideal é focar-se no seu público-alvo. Desenvolva o seu produto ou serviço de acordo com o que o seu público quer ou procura, pois será mais fácil fazer o negócio crescer rápido.

#### Obtenha seu primeiro cliente

Não se preocupe, numa primeira fase, com logotipos e websites muito elaborados, foque-se em conseguir o seu primeiro cliente, mesmo que seja de graça. Poderá obter o seu primeiro cliente dentro da sua rede de contactos. O importante é que as outras pessoas avaliem o seu produto e serviços antes de expandir o negócio.

#### Tenha um plano de negócios detalhado

Ainda que o seu plano de negócios seja simples, crie um plano que contenha todos os custos detalhados, pois com todos os cálculos organizados e anotados, a gestão do seu negócio ficará bem mais fácil e, conseqüentemente, poderá crescer e melhorar o empreendimento. **MN**

PUBLICIDADE  
ALTERNATIVA  
QUE CABE NO  
SEU BOLSO

  
FLYER  
MEDIA

  
TAXI  
MEDIA

  
TAXI  
MEDIA

  
JUBALU

82 306 9569 jubalumedial@gmail.com

Entre em contacto já a sua publicidade alternativa!

# Sete dicas para adquirir recursos em tempos de crise



**EM TEMPOS DE CRISE**, o que já é complicado fica ainda mais difícil. O dinheiro escasseia e torna-se caro. Os potenciais investidores aplicam cada vez menos os seus investimentos e aumentam as dificuldades de acesso ao crédito financeiro, devido a falta de recursos por parte do Governo.

Assim sendo, considere as sete dicas básicas a baixo que vão auxiliá-lo durante os tempos de crise, e que pode aplicar no seu negócio se estiver a precisar de mais recursos.

**PRIMEIRA DICA:** Organize a sua própria empresa. Muitas empresas têm recursos, mas estão mal aplicados, ou podem cortar despesas. Os activos como carros ou máquinas paradas podem ser vendidos. O produtos em excesso no stock podem ser distribuídos. Pode sempre economizar a água, a energia eléctrica, pagar a renda do espaço onde a sua empresa mais barata, diminuir as viagens, as horas extras e outras despesas. Os resíduos podem ser reaproveitados com pouco investimento e

quando desfazer-se de um activo sem valor para a empresa, essa perda pode torna-se mais barata do que fazer empréstimo bancário com juros elevados. Além disso, quando negociar com os bancos ou investidores, eles vão sempre preferir emprestar recursos para uma empresa que seja bem organizada e saudável.

**SEGUNDA DICA:** Evite fazer dívidas ou trocar gastos com custos elevados pelos mais baratos. Os cheques especiais e cartões de crédito corporativo possuem juros muito elevados, portanto, devem ser a sua última opção. Se houver dinheiro no caixa é preciso investir adequadamente esses recursos ou negociar descontos com fornecedores através de pagamentos antecipados, pois fazer gestão financeira tendo em conta as oportunidades existentes no dia-a-dia é importante e marca a diferença nos momentos de dificuldade.

**TERCEIRA DICA:** Prepare-se adequadamente para ter acesso aos recursos através de pedidos de crédito ou investimentos. Qual é o recurso

necessário e adequado para o seu negócio? Por exemplo, não faz sentido buscar um fundo de investimento se este não é adequado ao seu negócio.

**QUARTA DICA:** Esteja preparado para interagir com os investidores. Para que a negociação evolua é essencial ter muito bem organizadas as informações necessárias e dar respostas precisas, com credibilidade e coerência. Ninguém vai querer emprestar recursos ou investir em negócios que não sejam de confiança.

**QUINTA DICA:** Aprenda a contar uma boa história. Além de passar confiança e de demonstrar o potencial do seu negócio é preciso mostrar com muita clareza como os recursos serão devolvidos. O investidor só vai oferecer recursos se tiver muita confiança de que o valor emprestado vai ser devolvido no prazo combinado e com juros.

**SEXTA DICA:** Certifique-se de que os recursos recebidos serão muito bem aplicados. Depois de receber os recursos é essencial manter a disciplina e usa-los com prudência. Dificilmente o empreendedor vai conseguir obter mais recursos no futuro se não conseguir demonstrar bom uso dos recursos que receber agora.

**SÉTIMA DICA:** Saiba priorizar. Isso pode dar maior sustentabilidade ao seu negócio e gerar lucros mais rapidamente. E não significa que os projectos mais ambiciosos não possam ser trabalhados, desde que o modelo de negócios que os suporta seja consistente, e os recursos necessários estejam de facto disponíveis.

Entretanto, antes de mais, é preciso continuar a sonhar alto. Não podemos ficar apenas a administrar a crise e perder a visão de para onde queremos ir. Devemos ser estrategas, mas sem perder o foco, pois se perdermos essa visão, o motivo pelo qual criámos o negócio não vai mais existir. **MM**



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.