

**Nissan NP300
Hardbody: o cavalo
de guerra africano // P7**



**Tecnologia que detecta
o vírus HIV uma semana
após infecção // P3**

**UE abre concurso
para jovens
cineastas do PALOP // P3**



MOZNEGÓCIOS

#6 - MAR 2017

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

IPEME - www.ipeme.gov.mz

ENTREVISTA

// P4



Boas práticas para aumentar a produtividade da sua empresa

Jorge Mondlane, fundador da First Metical, conversou connosco sobre como a sua empresa tem ajudado as PME locais a desenvolverem-se



ARTIGO KPMG // P6

Passos para a gestão da produtividade nas PME moçambicanas

A produtividade de uma empresa é um elemento essencial para a melhoria do ambiente de negócios. De acordo com o relatório "PME em Moçambique: Oportunidade e Desafios" de 2014, produzido pela USAID, através do programa SPEED, os desafios que as empresas

enfrentam ao nível da gestão da produtividade são a fraca qualificação da mão-de-obra, o baixo espírito empreendedor, a dificuldade de acesso à informação e tecnologia, o fraco acesso a mercados, insuficiente networking entre as empresas e o elevado ... // P2

ARTIGO EXECUTIVO - ANA M. ROSSI // P8

O inimigo número um da produtividade



Da inexperiência ao
saber fazer: o reparador
de pneus // P6



IPEME capacita
membros da ASA // 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

Boas práticas para aumentar a produtividade da sua empresa



A **PRODUTIVIDADE** de uma empresa é um elemento essencial para a melhoria do ambiente de negócios. De acordo com o relatório “PME em Moçambique: Oportunidade e Desafios” de 2014, produzido pela USAID, através do programa SPEED, os desafios que as empresas enfrentam ao nível da gestão da produtividade são a fraca qualificação da mão-de-obra, o baixo espírito empreendedor, a dificuldade do acesso à informação e tecnologia, o fraco acesso a mercados, insuficiente networking entre as empresas e o elevado custo de financiamento.

Para o chefe do Departamento de Produtividade do Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), Siro Álvaro, a gestão de produtividade é o elemento-chave para o desenvolvimento económico do país e para essas PME locais.

Siro propõe que, para melhorar o ambiente de negócios, acelerar o desenvolvimento e aumentar a produtividade das empresas, precisam ser adoptadas algumas soluções, tais como “a distribuição de trabalho

aos funcionários, tendo em conta as suas capacidades” e a melhoria da gestão contabilística e financeira destas empresas.

Para o especialista do IPEME, os gestores das PME devem “apostar no treinamento e desenvolvimento do capital humano, ou seja, os seus funcionários”, porque o sucesso dos empreendimentos dependem do nível de qualidade de seus processos, serviços e profissionais melhor preparados.

O IPEME tem procurado contribuir para a melhoria dos processos produtivos das PME através da Tecnologia de Gestão de Produção, que permite total controlo dos processos produtivos possibilitando melhor utilização dos recursos existentes nas PME, isto é, as empresas aprendem a gerir e avaliar os custos, e a preparar planos e acções de marketing melhor estruturados.

A outra contribuição que o IPEME tem dado às empresas é feita através do programa Cada Distrito um Produto (CaDUP), que visa estimular as comunidades locais a produzirem

de forma competitiva não só para o consumo, mas também para comercializar, e onde os beneficiários aproveitam as potencialidades existentes nos distritos de forma integral e sustentável, como é o caso de Romeu Pascoal Macatamela, natural da Maxixe e proprietário da empresa Africa Oil Works, que processa e produz o óleo de coco extra virgem.

Outra visão tem o actual Bastonário da Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique, Mário Siteo. Para o Bastonário, o aumento dos níveis de produtividade das PME locais está principalmente ligado a uma gestão organizada da contabilidade destas empresas associada à princípios éticos que os gestores, empreendedores e empresários precisam adoptar ao administrarem-nas.

Mário defende ainda que as PME são uma construção social, um grupo composto pelo empreendedor, os funcionários, os fornecedores, os compradores dos produtos, bens e serviços oferecidos, e o Estado, que vai trazer a regulamentação do mercado onde a associação vai operar.

Para tal as PME devem ter em vista a constante melhoria da qualidade dos serviços prestados e devem adoptar procedimentos que tornem operacionais a gestão, e conseqüentemente, melhorar o ambiente de negócios e a economia nacional. Devem buscar implementar novos métodos e práticas de trabalho, investir na formação contínua dos seus colaboradores, criar um bom ambiente de trabalho e melhorar a interação com os clientes.

As PME precisam estar aptas para identificar falhas de gestão de processos, como forma a elevar os níveis de produtividade, porque esta não significa apenas produzir cada vez mais, mas saber usar os recursos de que se dispõe eficientemente e eficazmente, para gerar produtos de qualidade e melhor atender os clientes. **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: Keite Branquinho
Direção Criativa: Victor Holanda
Direção Comercial: Patrícia Aquarelli

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

PARA ANUNCIAR:

PARCEIROS:

BREVES

Tecnologia que detecta o vírus do HIV uma semana após infecção

Os pesquisadores espanhóis do Conselho Superior de Pesquisas Científicas (CSIC) desenvolveram um biosensor capaz de detectar o vírus do HIV no organismo de uma pessoa, uma semana após infecção. O biosensor vai diagnosticar o vírus e possibilitar o início do tratamento anti-retroviral. Segundo os pesquisadores do instituto, o novo dispositivo vai permitir ainda que os resultados clínicos sejam obtidos em menos de cinco horas e no mesmo dia do exame. O biosensor foi desenvolvido com estruturas que são fabricadas com tecnologia micro-electrónica, o que permite a sua produção em grande escala e a baixo custo. **MN**

UE abre concurso para jovens cineastas do PALOP

A União Europeia abriu concurso de curtas-metragens para jovens de cinco Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP) e Timor Leste. O prazo de candidaturas segue até 26 de Março. Esta iniciativa cultural e académica surge no âmbito da comemoração dos 25 anos do programa de cooperação regional PALOP-TL/UE, que pretende contribuir para o reforço da identidade comum, garantindo a oportunidade aos seis vencedores – um por cada país integrante do grupo – de receberem um fundo para a produção do filme no valor de nove mil euros. Os cineastas premiados vão poder ainda participar de uma residência artística a realizar-se em Maputo, de 24 de Abril a 5 de Maio de 2017. Para mais informações sobre esta e outras oportunidades visite o site www.filmdaily.tv/grants. **MN**

FORMAÇÃO

IPEME capacita membros da ASA em matéria de assistência empresarial



O INSTITUTO para Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), através do Centro de Orientação ao Empresariado (CORe), realizou recentemente, nas instalações da Igreja Anglicana São Cipriano, em Maputo, uma sessão de formação de assistentes da Acção Social Anglicana (ASA).

Neste sentido, foram capacitados nove membros em matérias de Assistência Empresarial, Noções Gerais de Empreendedorismo e Plano de Negócios, foi distribuído o Kit de Assistência PME, que é uma ferramenta de trabalho técnico no âmbito de assistência empresarial as micro, pequenas e médias empresas (MPME). José Tembe, responsável do CORe em Maputo, assegurou que a iniciativa surge no âmbito da parceria existente entre o IPEME e a ASA para assistir àqueles jovens empreendedores.

Para Mércio Langa, coordenador da ASA, a formação serviu para melhor capacitar os empreendedores em matérias de auto-emprego, porque “depois da educação escolar, os jovens enfrentavam dificuldades para serem inseri-

dos no mercado de trabalho”, referiu.

“Existe a necessidade do saber fazer. Depois dos ensinamentos aqui adquiridos, iremos junto da Igreja Anglicana, criar condições para que estes conhecimentos sejam replicados nos outros cinco distritos da Diocese dos Libombos, nomeadamente Limpopo, Umbe-luzi, Maciene e Púngue”, acrescentou Langa.

No término da capacitação, os beneficiários receberam os seus certificados na presença do bispo da Diocese dos Libombos, Dom Carlos Matsinhe, que manifestou total disponibilidade da igreja em prestar apoio técnico e financeiro às iniciativas dos jovens empreendedores.

Ele ainda encorajou os recém-formados a aplicarem os conhecimentos adquiridos em prol da comunidade e a ASA solicitou mais uma vez ao IPEME que continuasse as suas acções de apoio àquela associação nas áreas de Segurança Alimentar, Saúde Pública, Meio Ambiente e Género. **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

Negócio do século: consultoria financeira que agrega valor



Jorge Mondlane, director da First Metical

JORGE AURÉLIO MONDLANE é formado em Economia pela Universidade Eduardo Mondlane. Nascido em Manjacaze, província de Gaza, trabalhou como consultor financeiro, e posteriormente director-geral na Intellica, até finais de 2013, quando decidiu criar a First Metical - a sua primeira empresa de consultoria financeira e empresarial.

A equipa do MozNegócios entrevistou Jorge Mondlane que nos falou da First Metical e sobre como a empresa tem ajudado a melhorar o ambiente de negócios no país e as PME locais a desenvolverem-se.

MozNegócios: A First Metical é uma empresa que lidera o sector dos serviços de consultoria financeira e de investimentos em Moçambique. Quais os sectores que podem beneficiar dos seus serviços?

Jorge Mondlane: A nossa actuação é transversal. Não focamos especificamente em um só sector. O nosso maior foco está relacionado aos produtos e serviços que oferecemos aos clientes. Procuramos identificar quais as suas necessidades, adaptamos e estruturamos os nossos serviços para satisfazer cada um. Prestamos serviços tanto para o sector público quanto para o privado, nas áreas de energia, agronegócio, infraestruturas, mineração, bens e serviços, financeira e outras áreas que requisitem a nossa ajuda. Disponibilizamos os nossos produtos e serviços para responder as necessidades do mercado, especialmente para as PME. A exemplo disso, estamos

a desenvolver um estudo de viabilidade económica e financeira no vale do Zambeze para construção hoteleira. Temos clientes como o INSS e a escola Internacional. Estamos também a desenvolver um plano de negócios para uma oficina de reparação de autocarros. Vamos ajuda-los a melhor gerir e otimizar a oficina.

MozNegócios: Como classifica o ambiente de negócios para as pequenas e médias empresas (PME) no país?

Jorge Mondlane: Não diria que o ambiente de negócios no país seja mau, mas para as PME ainda é muito desafiador. Requer muito trabalho, pro-actividade e criatividade. Infelizmente ainda pensamos que quem deve criar todas as condições para melhoria do ambiente de negócios é o Estado, mas não é bem assim. Deve existir mais espírito empreendedor. Devemos fazer mais e não esperar que as entidades públicas criem todas as condições. É certo que há dificuldades e uma das maiores para as PME moçambicanas é o acesso ao financiamento. Pois, a banca para financiar um projecto empreendedor exige às PME que apresentem uma série de garantias e requisitos, que estas não estão em condições de cumprir. Isto deve-se ao estado de nossa economia e sector financeiro no geral. Por exemplo, em outros países há fundos de financiamentos para startups, porém em Moçambique não há muitas iniciativas semelhantes. Outra dificuldade é a pouca interação de negócios intra-privados, isto é, negócios entre uma PME e outra. Todos

vemos ainda o Estado como o nosso maior cliente, o maior comprador de produtos e serviços. Estamos inseridos numa economia totalmente dependente do Estado. Mas acredito que dentro de três anos em diante, e expectativa de que os recursos minerais e hidrocarbonetos tragam uma melhoria, a nossa economia e o ambiente de negócios também poderá melhorar.

MozNegócios: Que critérios são essenciais às PME nacionais implementarem com vista a obter maiores financiamentos?

Jorge Mondlane: A nossa estrutura e capacidade económica dificulta a obtenção de maior financiamento, isto é, o sistema financeiro nacional não define que bens, produtos e serviços as PME devem apresentar para obter crédito. É mais fácil o banco financiar a compra de uma casa do que financiar um projecto de produção de bananas, por exemplo. Pois, é mais difícil convencer ao banco acerca do projecto, da avaliação de riscos e custos, e isso dificulta a actuação das PME, que por falta do financiamento requisitado não se desenvolvem com rapidez. Acredito que a própria banca deve-se reestruturar para que as PME clientes ocupem maior percentagem, e tenham definidas as componentes de financiamento específicos para todos os sectores em que estas empresas actuam, considerando os riscos, e ainda, os fundos existentes para financiar PME devem cada vez mais apostar em empresas com projectos no sector produtivo.

MozNegócios: Como podem então as PME conquistar mais compradores ou clientes além do Estado e empresas públicas?

Jorge Mondlane: Este é ainda um problema. A nossa economia ainda é muito deficitária no que diz respeito a compra e venda no contexto do sector privado. As PME podem até adquirir mais clientes fora do sector público, mas, as PME do sector privado, não têm ainda capacidade de pagar pelos serviços e bens fornecidos por outras PME. A outra dificuldade está em cumprir com os prazos, pois se atrasam com a prestação dos serviços, atrasam com os pagamentos aos fornecedores. O nosso sector industrial privado ainda não está estruturado de forma que possamos não mais depender do Estado como maior comprador de bens e serviços. Portanto, só quando tivermos um sector privado bem desenvolvido, as PME poderão adquirir mais

ENTREVISTA

ARTIGO - PRIMAVERA

compradores e clientes além do Estado e empresas públicas.

MozNegócios: O que devem as PME e o sector privado no geral fazer para que se desenvolvam com maior rapidez?

Jorge Mondlane: Moçambique é um país com grande potencial de desenvolvimento, mas a nossa estrutura económica é ainda muito frágil. É preciso apostar na industrialização do país para que possamos ter um sector privado e PME melhores desenvolvidas. Devemos investir cada vez mais na economia produtiva, por exemplo, disponibilizar maior investimento para o agronegócio, o sector da agricultura, transportes, as PME, isto é, otimizar os negócios dos pequenos produtores. Devemos dinamizar esta cadeia de valores, pois agindo assim, vamos mobilizar todos os sectores do país e impulsionar o crescimento das PME. Precisamos compreender que não é preciso ter grandes empresas para demonstrar maior desenvolvimento, precisamos é de ressaltar a pequena indústria. Se apostamos correctamente na micro, pequenas e médias empresas, a economia vai crescer. Podemos também criar maiores oportunidades de estabelecer parcerias com outras PME, também em desenvolvimento. Se uma empresa não tem capacidade de agir sozinha no mercado, ela poderá recorrer e juntar-se a uma outra que a pode ajudar e, assim, as duas podem ter maior sucesso. Às vezes o que falta em nós, é a pro-actividade ou iniciativa para nos unirmos à outras empresas. Outra componente para um desenvolvimento rápido é a aposta na educação técnico-profissional, precisamos saber fazer e fazer bem. O país precisa apostar mais na economia produtiva, pois até agora temos apenas uma economia de prestação de serviços e produtos. Os empresários moçambicanos estão apenas a operar como comerciantes, que revendem no nosso mercado produtos e bens de outros países, e pouco produzem.

MozNegócios: Que planos de acção para o desenvolvimento da economia nacional a First Metical tem ajudado a implementar nas PME locais de forma a fazer-las sobressair?

Jorge Mondlane: Ajudamos as PME a estruturarem seus projectos e planos de negócios, prestamos assistência técnica através de formações onde treinamos os empresários a administrar as suas PME, desde a fase de implementação do projecto até a sua maturação, pois identificamos que existe a dificuldade de separar a pessoa empreendedora, que

é o dono, do gestor da empresa e o lucro da empresa da remuneração do empreendedor. A First Metical, como empresa de assessoria e consultoria financeira, ajuda as PME locais a definir estas componentes de propriedade e gestão de uma empresa. Procuramos fazer o nosso melhor, mas o empreendedor que vai implementar as nossas acções deve também dar o melhor de si para que tenha sucesso.

MozNegócios: O país está a passar por diversos desafios económicos. Qual a sua expectativa quanto a melhoria da economia nacional?

Jorge Mondlane: Os desafios que o país está enfrentar são oportunos para que possamos crescer como economia e nação. Esta é uma oportunidade para pensarmos sobre como aplicar os nossos recursos de forma que sejam criadas condições necessárias para desenvolvimento das empresas nacionais. O que devemos fazer é investir os poucos recursos que temos na produção. Por exemplo, se produzíssemos localmente em maior escala a batata, não sentiríamos a pressão de obter rands para posteriormente importar a batata sul-africana. Mas, a minha expectativa quanto a melhoria da nossa economia é positiva, que o país vai se recuperar dos desafios, mas é certo que a economia não se recupera por si mesma, pois o motor de uma economia são as pessoas, nós devemos nos engajar mais para ter uma economia robusta, para tal devemos apostar no sector produtivo.

MozNegócios: Que áreas, além da prestação de serviços e bens, oferecem melhores oportunidades para os jovens empreendedores investirem no país e assim melhorar o ambiente empresarial?

Jorge Mondlane: Os jovens empresários devem apostar mais no sector agropecuário: na produção agrícola, na criação de aves e produção de ovos. Este sector apresenta maiores riscos, porém é uma área que os jovens deveriam apostar mais. Bem sabemos que não só de prestação de serviços, bens e produtos as pessoas vivem, nós comemos todos os dias. Portanto, a agropecuária é o melhor sector no qual deveríamos apostar. Este é um sector com grande potencial, que poucos jovens estão a explorar, e que com pouco dinheiro ou outros recursos, podemos começar a produção. No entanto, para quem quiser explorar esta área, aconselho a ganhar experiência produzindo em pequena escala para depois tornar o empreendimento maior. Por exemplo, que compre dois ou três perus para criar antes de comprar 20 para posteriormente comercializar. Moçambique precisa mobilizar os jovens para apostar cada vez mais na agricultura e pecuária, e assim reduzir a dependência externa de produtos básicos. MN

O impacto da gestão de mudança na produtividade

Gerir a mudança é um dos factores determinantes para o sucesso das empresas. Uma organização está permanentemente exposta a alterações do seu contexto, sejam elas motivadas por novas tecnologias, movimentações da concorrência ou do próprio mercado, forçando a que estas empreendam projectos de adaptação para garantir a sua competitividade.

O que poucos sabem é que, segundo estudos internacionais, apenas 15% dos projectos, ou menos de um em cada cinco projectos, alcançam os objectivos propostos. Numa análise mais detalhada, procurando as causas para esse insucesso, encontramos algo surpreendente: a fraca comunicação, o planeamento insuficiente de recursos e os calendários irrealistas, que representam perto de 60% dos motivos que explicam esses resultados.

Poderá pensar-se que os clientes de soluções de gestão procuram apenas tecnologia, mas, na verdade, o que estão interessados em adquirir são os benefícios que resultam da sua implementação, ou seja, resolver os seus problemas.

É por este motivo que a Primavera se posiciona como líder de mercado do software de gestão e especialista em tecnologia, e também em negócio, por forma a conhecer as necessidades dos seus clientes e promovendo assim o crescimento e produtividade dos seus negócios.

Uma forte aposta na gestão do projecto, análise dos requisitos de negócio e preparação dos utilizadores, através de formação em sala e acompanhamento no posto de trabalho, têm aumentado as probabilidades de sucesso das grandes organizações que trabalham connosco e muitas fazem parte dos 15% dos que alcançaram os seus objectivos de crescimento e aumento da produtividade, pois uma equipa melhor preparada consegue produzir mais e melhor, com os recursos disponíveis no mercado. MN

Primavera

ARTIGO PRIMAVERA
PARCEIRO OFICIAL

Passos para a gestão da produtividade nas PME moçambicanas

NO ÚLTIMO BOLETIM do Instituto Nacional de Estatística, “Indicadores Económico-Financeiros das Empresas”, a produtividade empresarial, medida através da taxa “volume de negócios por trabalhador”, atingiu cerca de 89 mil Meticais por mês. Já a remuneração média alcançou os nove mil Meticais por mês. Ainda segundo o relatório, os sectores que registaram um maior índice de produtividade foram a Indústria, Energia e Recursos Naturais, Transportes, Logística e Comércio.

As PME constituem um bloco empresarial muito importante para a economia do País, pela elevada contribuição na geração de postos de trabalho. Estima-se que cerca de 96,1% do mercado seja constituído por empresas desta dimensão. Por isso, o crescimento económico do país, a geração de emprego e a redução da pobreza está altamente dependente do sucesso e capacidade de desenvolvimento das PMEs.

A gestão da produtividade em Moçambique exige intervenções harmonizadas entre elementos fundamentais como a empregabilidade e a competitividade. O incremento dos índices de produtividade estão directamente relacionados com o acesso às tecnologias, capacitação do capital humano, qualidade dos programas de educação e ensino técnico-profissional, assim como o acesso a infraestruturas que permitam uma boa comunicação e movimentação.

Como tal, para incrementar os níveis de produtividade, recomenda-se: apostar efectivamente em planos de formação técnico-profissional e a capacitação dos colaboradores, assim como na promoção do ensino pós-laboral; disseminação de uma cultura empresarial exigente, profissional com princípios de ética e concorrência leal, e a aposta na certificação, qualidade para concorrer no mercado de exportação. **MN**

Da inexperiência ao saber fazer: o reparador de pneus

MAXWELL SIMBA é um empreendedor moçambicano de 23 anos de idade, nascido na cidade de Maputo e formado em Administração e Gestão de Empresas pela A Politécnica. Simpático e extrovertido, usa estas características para lidar com os seus clientes.

Simba é dono da Tyre Solution & Services, uma empresa de reparação de pneus, operacional no mercado há dois anos e que presta serviços personalizados aos fregueses, como o de atendimento ao domicílio. “Nós vamos ao encontro da pessoa e solucionamos o problema”, explicou. Ele nunca sonhou em ter um negócio no ramo em que actua hoje, pois sempre quis ter uma reprografia, mas identificou uma oportunidade e decidiu investir.

“No início não sabia sequer reparar um pneu, apenas tinha conhecimento e técnicas de gestão de negócios e de empreendedorismo, que adquiri durante o período de faculdade”, contou. A ideia de reparar pneus surgiu quando estava a procura de uma estação especializada em reparação de pneumáticos próximo ao bairro em que vive e não a encontrou, foi então que percebeu que podia abrir a sua própria estação naquele local. “Decidi então montar a minha própria empresa e ajudar os outros condutores”, lembrou.

Maxwell começou o negócio com um investimento inicial de 700 mil meticais, obtidos a partir da ajuda de amigos e familiares que acreditaram no seu projecto, e que serviu para comprar as máquinas necessárias, pagar salários e financiar formações. A empresa actualmente tem uma equipa com 15 trabalhadores, que receberam formação em matéria de reparação de pneus, pois também não tinham experiência alguma na área, e na altura foi o maior desafio que enfrentou e que ultrapassou com sucesso.

Com o valor em mãos, conhecimento de gestão e nenhuma experiência em reparação de pneus, Maxwell percebeu que tinha o essencial, a motivação de empreender. “Sou motivado diariamente a tornar-me na melhor versão de mim mesmo. O sonho de ser um grande líder nos negócios motiva-me a fazer sempre cada vez mais alguma coisa”, relatou.

O empreendedor continua a persistir e a



Maxwell Simba, dono da Tyre Solution & Services

acreditar no seu sonho. Quer concorrer para as 100 Melhores PME edição 2017 e tornar a marca Tyre mais conhecida no mercado, a nível nacional e, em cinco anos, a nível internacional, sempre a manter a qualidade dos seus serviços.

Maxwell Simba incentiva outros jovens a seguirem os seus sonhos e tornarem-se empreendedores. “Cada jovem é extraordinário, tem potencial e deve acreditar nisso. O que precisamos fazer é sair de nossas zonas de conforto e não nos apegarmos ao padrão estabelecido pela sociedade, pois é sim possível ser bem-sucedido antes mesmo dos 30 anos”, referiu.

Aconselha os outros empreendedores a construir as suas próprias histórias, independentemente do nível em que se encontram, a descobrirem a sua paixão na vida, o que gostam de fazer, investirem na formação profissional e acreditarem que podem mudar o país. “Não desistam dos seus sonhos. Lembrem-se sempre: as grandes empresas começaram pequenas”, concluiu. **MN**

PUBLIREPORTAGEM

Nissan NP300 Hardbody Single Cab: o cavalo de guerra africano



Nissan NP300 Hardbody Single Cab 2.5

O NISSAN NP300 Hardbody Single Cab 2.5 Diesel é um Rei inconfundível das pickups africanas, com uma reputação invejável de fiabilidade e robustez. Concebido para todo tipo de terreno é resistente e exibe excelente performance, no desempenho de qualquer tarefa, especialmente nos terrenos mais acidentados de África.

A pickup apresenta algumas das melhores especificações em durabilidade nesta gama, bem como fiabilidade e excelente compromisso no que diz respeito à segurança do condutor e passageiros. As principais características deste ponto são os Airbags duplos, que asseguram que os passageiros e condutor estão protegidos durante uma colisão, e o ABS, que impede

o bloqueio das rodas, ajudando o condutor no controlo da direcção, mesmo no momento de travagem. O outro dos destaques é a motorização diesel de 2.5 litros, que consegue reduzir consideravelmente os consumos, mesmo no transporte de carga ou em trajectos de tráfego intenso.

Relativamente à capacidade de transporte, o Nissan NP300 Hardbody é um genuíno "senhor das cargas". A caixa de cargas desta pickup vem com um revestimento que proporciona um acabamento anti-derrapante e anti-corrosão para transportar de forma segura e confiável todo tipo de mercadorias de até 1240 kg de carga útil. Este modelo vem comprovar que a dinastia Nissan continuará a reinar, sobre as

grandes e pequenas cargas, e assume-se como um verdadeiro "cavalo de guerra" africano. Uma mais-valia para quem procura por viaturas com um excelente custo-benefício, especialmente, para negócios que requerem transporte de mercadorias. Esta carrinha apresenta benefícios efectivos para incluir na sua frota de veículos.

Para assegurar o seu desempenho a MOTORCARE tem disponível uma rede nacional de sucursais, prestando assistência e manutenção. Não importa o quão difícil é a sua tarefa, a Nissan oferece a máxima qualidade, rapidez e garantia de peças originais. **MN**

PUBLICIDADE
ALTERNATIVA
QUE CABE NO
SEU BOLSO



FLYER
MEDIA



TAXI
MEDIA



TAXI
MEDIA


JUBALU

82 306 9569 jubalumedia@gmail.com

Entre em contacto e faça já a sua publicidade alternativa!

O inimigo número um da produtividade



AS EMPRESAS investiram muito nos últimos anos para melhorar os seus processos, comprar os melhores equipamentos, tornar as estruturas de tecnologia da informação cada vez mais sofisticadas e esqueceram-se de enfrentar um dos maiores inimigos da produtividade: a exaustão profissional. Num ambiente de negócios com mudanças constantes e cobranças que chegam de todos os lados, o nosso organismo vive em permanente estado de alerta. Estamos constantemente em acção e gastamos diariamente energias para conquistar os nossos objectivos. Estes factores, aliados ao pouco tempo de recuperação e descanso, vêm provocando um deficit constante em nossos níveis de energia e na nossa qualidade de vida.

A exaustão profissional, sinal de alto nível de stress ao qual somos submetidos todos os dias, compromete a produtividade e faz com que todo o investimento em infra-estruturas feito pelas empresas não seja suficiente para manter os níveis elevados de produtividade. As cobranças e pressões que resultam desse contexto contribuem fortemente para transformar o ambiente de trabalho em boa parte das empresas em algo altamente tóxico para o ser humano.

Os principais sintomas da exaustão profissional são o desânimo, a sensação de falta de realização com o trabalho, a falta de energia, e, em casos mais severos, a desilusão com a carreira profissional e até mesmo a depressão. Quando estamos nesta situação, deixamos de investir em nós mesmos e no nosso crescimento, e o nosso desempenho torna-se ainda pior, criando um sentimento de frustração e incapacidade. Estes factores provocam males tanto a nível pessoal quanto profissional, tornando mais grave a situação e até isolando quem sofre desse tipo de problema de pessoas queridas.

O stress pode ter aspectos positivos ou negativos de acordo com a capacidade de adaptação de cada profissional aos diferentes cenários. Em casos de exaustão profissional (burnout), há algumas atitudes que podem ajudar a lidar com a situação.

Primeira: A pessoa deve conhecer as suas limitações. Saiba a sua frequência cardíaca, a pressão arterial e a respiração, assim, em momentos de stress, vai poder avaliar-se.

Segunda: Tenha disciplina para respeitar esses limites.

Terceira: Tenha um estilo de vida saudável, e isso inclui o sono, a actividade física e a alimentação.

As situações de exaustão profissional surgem não por falta de competência, mas devido a factores que estão fora do nosso controle, como uma carga horária inflexível, que não permite que as pessoas produzam resultados nos seus horários de maior energia, estruturas de promoção mais por favorecimento do que por mérito e líderes despreparados. O tédio, a falta de autonomia para pensar de forma criativa e a rotina rígida de trabalho terminam, a longo prazo, consumindo as nossas forças e fazendo-nos pensar nas nossas escolhas e no próprio percurso profissional. Quando sentimos que não temos controle sobre o que fazemos, surge uma tendência natural a olhar o trabalho como uma prisão e não como uma fonte de prazer.

Diante de situações de grande cobrança no ambiente de trabalho, o papel da liderança é essencial na administração dos níveis toleráveis de stress. De início, o líder precisa controlar o próprio nível de stress para evitar possíveis transferências aos colaboradores. Além disso, respeitar o limite dos funcionários também é de suma importância. Portanto, promover a sensação de justiça no ambiente de trabalho, ter critérios claros para as promoções, permitir que as pessoas escolham como executar o seu trabalho e permitir que os resultados sejam alcançados respeitando as características individuais são alguns factores que podem evitar a exaustão profissional.

Combater a exaustão profissional é uma via de duplo sentido: por um lado, a empresa precisa tomar os cuidados necessários para melhorar o ambiente de trabalho; por outro, os profissionais têm que se cuidar para equilibrar os seus níveis de energia em cada em quatro dimensões: físico, emocional, mental e espiritual. **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.