

Nissan Sentra: estilo e luxo aliados à experiência de condução superior // P7

Empresária Nídia Inaque retratada em livro brasileiro // P3

Afinal, o que é **Health Coach?** // P8



MOZNEGÓCIOS

#7 - ABR 2017

www.moznegocios.co.mz

+258 82 306 9569

IPEME - www.ipeme.gov.mz

ENTREVISTA

// P4



Esperança Mangaze conversou connosco sobre o seu percurso como empresária e empreendedorismo feminino

Mulheres na liderança: empreendedorismo e desenvolvimento



NEGÓCIOS // P3

IPEME E BVM assinam memorando que permitirá cotação de PME na bolsa

ARTIGO PRIMAVERA // P5

O empreendedorismo no feminino

O ambiente de negócios para o empreendedorismo feminino está a evoluir. Segundo dados da ONU, apresentados no relatório Os Princípios de Empoderamento das Mulheres – Igualdade Significa Negócios –, uma iniciativa lançada em 2010, as mulheres, quan-

do responsáveis por gerar renda, investem prioritariamente na educação e na saúde da própria família. Este tipo de investimento vai repercutir directamente no desenvolvimento económico e social do país. Por isso, não dá para não notar ... // P2



Das cópias se fez uma empreendedora de mão cheia // P6



LinkedIn terá secção de notícias de negócios // 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

Mulheres na liderança: empreendedorismo e desenvolvimento

O AMBIENTE DE NEGÓCIOS para o empreendedorismo feminino está a evoluir. Segundo dados da ONU, apresentados no relatório Os Princípios de Empoderamento das Mulheres – Igualdade Significa Negócios –, uma iniciativa lançada em 2010, as mulheres, quando responsáveis por gerar renda, investem prioritariamente na educação e na saúde da própria família. Este tipo de investimento vai repercutir directamente no desenvolvimento económico e social do país. Por isso, não dá para não notar que cada vez mais as mulheres estão a abrir os seus próprios empreendimentos, a gerar emprego, renda e a investir nas suas empresas e famílias. Isto é, este crescente número de mulheres que estão a empreender é bom tanto para a economia quanto para o empoderamento profissional destas.

Em Moçambique, este novo segmento de empreendedorismo está cada vez mais a ganhar espaço e devido a várias circunstâncias. Essas mulheres procuram satisfação profissional, um aumento na renda e uma independência financeira. Lembrar que ao empoderar a mulher se poderá melhorar a inclusão do género, não só dar suporte ao desenvolvimento, mas também reduzir a desigualdade social no país. Mas, como podemos então atribuir mais poder a mulher moçambicana no empreendedorismo feminino?

Alusivo ao mês da mulher, celebrado em Abril, pela passagem do dia 7, instituído como o dia da Mulher Moçambicana, a equipa do MozNegócios conversou com a empresária Graciete Macuácuá, que é também representante de uma associação que apoia as mulheres empreendedoras de Moçambique e Lúcia Langa do Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), sobre como empoderar a mulher no empreendedorismo feminino.

Para Graciete Macuácuá, presidente da Associação de Mulheres Empreendedoras (N'Tamu), dar mais poder às mulheres



moçambicanas vai além de capacitar estas e fazê-las participar em diversos cursos e formações, pois “isso não é o suficiente”.

Graciete defende que estas mulheres precisam de ter acompanhamento numa fase inicial. Já Lúcia Langa, técnica de comunicação e marketing do IPEME, diz que “as mulheres tem sido melhores gestoras de empreendimentos comparativamente aos homens. Feita uma comparação entre empreendimentos geridos por homens e mulheres, o IPEME chegou a conclusão de que há maior probabilidade dos homens abandonarem a actividade ou levarem a falência da mesma, o que seria diferente se a gestão fosse de uma mulher”, conta. Langa acredita que a sociedade dá mais espaço para que as mulheres possam criar e gerir os seus próprios negócios. “A média diária de pedido de assistência empresarial registada no Centro de Orientação ao empresário de Maputo, é de 5 pessoas, ou seja, em cada 5 pessoas que visitam o serviço do IPEME, 2 dessas pessoas são mulheres”, realça.

O IPEME tem lavado a cabo várias práticas para capacitar as mulheres em matérias de empreendedorismo, através de parcerias com entidades como a Câmara do Comércio, a Indústria Juvenil e a Caixa Poupança da Mulher.

A celebração do mês da Mulher Moçambicana revela que há muito o que se comemorar, mas, também nos revela, o que ainda há para se conquistar e a mulher tem feito um bom trabalho quanto a isso. Pois, com o empreendedorismo feminino a alcançar novos espaços, as lutas e as conquistas das mulheres dão cada vez mais passos largos.

A regra é sempre: foco no progresso, porque o empoderamento da mulher no país é importante, especialmente, no ambiente de negócios que, ainda, parece ser liderado por homens, mas a situação está a mudar. As mulheres estão mais criativas e observadoras, e estão sempre a inovar e a destacar-se. **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 Editorial: Eduardo Júnior
Direção Criativa: Victor Holanda
Direção Comercial: Patrícia Aquarelli

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

PARA ANUNCIAR:

PARCEIROS:

BREVES

NEGÓCIOS

LinkedIn terá secção de notícias de negócios



LINKEDIN pretende lançar uma secção dedicada a notícias de negócios para atrair usuários mais frequentes para a rede social. As atualizações do site são a mais recente tentativa do LinkedIn para expandir suas operações para além de suas raízes como serviço de contacto profissional. Redes de mídia social como Twitter, Facebook e Snapchat há muito adicionam algum tipo de recurso de exposição de grandes notícias. Diferente delas, o LinkedIn vai fazer que seu recurso para notícias seja limitado a tópicos sobre profissões e negócios. **MN**

Empresária Nídia Inaque retratada em livro brasileiro

A **HISTÓRIA** e percurso profissional de Nídia Inaque, sócia-fundadora do Bom Garfo - uma empresa de catering e organização de eventos, faz parte do livro "Mulheres de Alto Impacto - Empreendedorismo Feminino", assinado pela editora brasileira Gregory. O livro é uma obra colectiva que reúne histórias de sucesso de 29 mulheres de vários segmentos. Inaque foi a única estrangeira convidada a retratar a sua história na obra. A fundadora do Bom Garfo, esteve presente no lançamento do livro, que decorreu na Livraria da Vila em São Paulo. **MN**

IPEME e BVM assinam memorando que permitirá cotação de PME na bolsa

O **INSTITUTO** para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) e a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) assinaram recentemente, um memorando de entendimento que vai permitir a cotação de pequenas e médias empresas na bolsa.

A assinatura deste instrumento, teve lugar em Março último, nas instalações do IPEME. O acordo visa identificar, assistir e capacitar as Pequenas e Médias Empresas (PME), com perfil para adesão ao Segundo Mercado de Capitais, assim como disponibilizar serviços de apoio, garantindo o acesso à informação e a integração deste segmento empresarial na BVM.

De acordo com Salimo Valá, Presidente da BVM, o Segundo Mercado de Capitais é direccionado as PME. A criação deste nível de mercado, tem por objectivo dinamizar e diversificar as ofertas de financiamento com recurso a BVM, garantindo uma maior visibilidade às empresas, maior confiança ao mercado, benefícios fiscais para os accionistas e investidores nacionais e maior valorização do potencial da empresa cotada.

Por sua vez Claire Zimba, Director Geral do IPEME, e um dos signatários do memorando, alinhou com as declarações de Valá, vincando que um dos pressupostos desta parceria é privilegiar a capacitação ao IPEME e acrescentou que ainda constitui um desafio a capacitação financeira das PME.

O IPEME e a BVM tem vindo a trabalhar em conjunto para a materialização desta iniciativa desde 2009, entretanto, com o alto valor de capital exigido, muitas PME estavam vedadas de ver as suas acções transaccionadas na bolsa.



Neste momento, as PME têm possibilidade de ver as suas acções transaccionadas na BVM, através da criação de um novo mercado direccionado a elas. Anteriormente as PME tinham como requisito apresentar um capital mínimo de quatro milhões de meticais (cerca de 57 mil dólares ao câmbio corrente), nove meses de contas auditadas e publicadas e cinco por cento de expressão de capital, o que se tornava difícil para este segmento empresarial.

Porém estes requisitos foram revogados em 2009. Contudo, mesmo depois de se criarem facilidades para as PME, nenhuma está cotada na BVM. Ainda no âmbito do acordo entre as duas instituições, a BVM capacitou quadros do IPEME em matérias específicas sobre o Mercado de Capitais e Bolsa de Valores, inseridas numa assistência mais especializada às PME. **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

ENTREVISTA

Investir na experiência como factor de sucesso

ESPERANÇA MANGAZE é uma empresária moçambicana, proprietária da Folha Verde, dos restaurantes Melina e Carllota, também directora editorial da revista Noivas e Eventos. Proveniente de uma família humilde, pai mineiro e mãe camponesa, Mangaze nasceu a 14 de Maio de 1965, na localidade de São Damanso, na Província de Maputo. Alusivo ao mês da mulher, a equipa do MozNegócios visitou o espaço Folha Verde e conversou com Esperança Mangaze, sobre o seu percurso como empresária e sobre empreendedorismo feminino. Continua a ler a entrevista na íntegra.

MozNegócios: Como é que começou a sua carreira como empresária?

Esperança Mangaze: Cresci num meio onde para conseguir qualquer coisa que fosse, era preciso entrega profunda. Depois de casar-me e vir morar na cidade, numa casa espaçosa, comecei a ganhar amor por flores ornamentais, pois não tinha mobiliário suficiente para preencher a casa enorme que tínhamos. O gosto pelo verde e energia das plantas levou-me a produzir muitas plantas, que depois oferecia e vendia a amigos e pessoas próximas, daí que o meu esposo encorajou-me a levar esse trabalho como negócio. Confesso que foi difícil para mim aceitar a possibilidade de vender aquilo que eu produzia e oferecia a amigos, paixão que herdei dos meus pais. Foi bom ter entrado para o mundo dos negócios, isso serviu para incentivar outras mulheres a darem valor a floricultura. Hoje, vemos muitas quintas e muitas mulheres que assumem a gestão destas quintas, colocando verde nelas.

MozNegócios: Na altura, para quem vendia as plantas que produzia?

Esperança Mangaze: Na época, tive muitas dificuldades, pois estávamos em guerra e era muito difícil as pessoas interessarem-se por plantas, numa altura em que haviam preocupações maiores do que o simples cultivar de flores e plantas. No entanto, em 2000 fui convidada a ornamentar um espaço para uma festa de mais de 1500 participantes no pavilhão da Alemanha, na Feira Internacional de Maputo (FACIM), e foi assim que me fiz conhecer na sociedade pelo trabalho que fazia. A inspiração pela ornamentação de eventos partiu de visitas que fiz a alguns países como Malásia e China. O uso que se faz de plantas e flores lá é extremamente encantador. As 1500 pessoas da festa da FACIM começaram a pedir



Esperança Mangaze, proprietária da Folha Verde

o meu contacto, mas o mais engraçado é que não teria sido eu a fazer a ornamentação toda, o meu papel foi de fazer a simulação do jardim na sala, mas fui conotada como tendo sido eu a fazer todo o serviço de decoração. Nesta altura a procura começou a ser grande, em que noivas queriam algo igual para as festas de casamento e foi por isso que depois criei a revista Noivas e Eventos para dar dicas sobre casamentos perfeitos às mulheres.

MozNegócios: E o que é a revista Noivas e Eventos?

Esperança Mangaze: A revista Noivas e Eventos foi criada em 2004 para aconselhar as noivas que pretendiam se casar e sempre me pediam dicas de como ter uma grande festa de casamento e como ter um casamento duradouro. Ao invés de ter de responder e assessorar uma-a-uma, decidi criar a revista para ser um guia para todas elas. Com o tempo foi se tornando numa revista mais abrangente com várias rubricas e testemunhos de pessoas que estão casadas há mais tempo.

MozNegócios: Como é tomar conta de um espaço enorme como o Folha Verde? Tem alguma ajuda?

Esperança Mangaze: Tenho ainda muitas dúvidas em explicar como surge a paixão pelo verde. Mas em 1990, um ano depois do meu casamento, vim conhecer o espaço, que era uma mata. Foi nessa altura que comecei a preencher três hectares. Tenho colaboradores à altura, formados por mim, experiência que adquiri no dia-a-dia. Hoje cada um assume o seu trabalho e eles gostam do trabalho que fazem, tal como aconteceu comigo. São 114 trabalhadores distribuídos pelas várias áreas,

no entanto, em épocas de pico contratamos mais trabalhadores. Isto acontece mais no Verão, entre os meses de Setembro a Dezembro.

MozNegócios: Como olha para o empreendedorismo feminino em Moçambique?

Esperança Mangaze: Aprecia-me dizer que analiso com bons olhos o empreendedorismo feminino, porque há toda uma tendência de a mulher mexer-se nos dias que correm. Sem querer me colocar como mentora de algumas destas iniciativas, sinto que a própria dinâmica do mundo obriga as mulheres a perceberem que não podem ficar de braços cruzados.

Portanto, há muito que se vê, e com orgulho dos trabalhos, a entrega das mulheres em várias áreas de actuação na vanguarda como nos negócios, na política, economia, a fazerem bem os seus trabalhos, o que é muito bom. Percebe-se que os homens decidiram dar espaço e conseguem ver as vantagens em dar este lugar às suas companheiras, porque os resultados são visíveis. À medida que a mulher vai conquistando o seu espaço, alguma coisa está a melhorar, desde o domínio do conhecimento ao incentivo a escolarização da rapariga, me faz ver que a nível familiar, especialmente em questões de saúde, os resultados serão ainda maiores.

MozNegócios: Foi atrevida ao apostar na floricultura. Olhando para a actualidade e para a crise, em que áreas acha que a mulher tem mais espaço para empreender?

Esperança Mangaze: O que tenho aconselhado para as mulheres é que elas peguem naquilo para qual têm inclinação,

ENTREVISTA

ARTIGO - PRIMAVERA

porque o que acaba colaborando para que fiquem frustradas é a imitação. Muitas podem criar um negócio semelhante ao da Esperança Mangaze, esquecendo-se de que a inclinação da Esperança é a “machamba” e lidar com plantas.

Penso que se ela desde pequena teve jeito para lidar e brincar com crianças, a probabilidade dela abrir um centro infantil é muito grande, por exemplo. Acho que temos de seguir a nossa vocação para actuar em qualquer que seja o sector.

MozNegócios: Como é que os seus colaboradores lidam com o facto de serem liderados por uma mulher?

Esperança Mangaze: A relação que tenho com os meus trabalhadores, tanto homens como mulheres é muito boa porque tratamo-nos como uma família. É impressionante pois nunca despi aquele primeiro casaco.

Alguns clientes quando cá chegam, ficam estupefactos ao ver-me de bata e botas a trabalhar, mas a verdade é que eu gosto do meu trabalho e penso que de certa forma isso motiva os colaboradores a darem mais de si, pois veem que a própria dona também está ali a trabalhar, daí que em nenhum momento irão estragar o arranjo.

Acho que o segredo do sucesso seja mesmo este – fazer com que cada um sinta-se parte fundamental do projecto – e um simples prevaricar, faça com que o empreendimento vá abaixo.

MozNegócios: Para quem partiu da produção de plantas e hoje administrar grandes empreendimentos, participa de algum grupo de networking ou pratica algum exercício para ser boa empresária?

Esperança Mangaze: Grande parte do conhecimento que tenho em administração de empresas obtive através da ligação e convivência com outras pessoas que também administram empreendimentos. Quando entrei no ramo empresarial, senti a necessidade de estabelecer parcerias, nessa interacção é que percebemos como as coisas funcionam noutras latitudes.

A título de exemplo: tenho este espaço e a minha vocação, hoje com o restaurante Melina, tenho uma equipa que trabalha no catering mas durante muitos anos conto com empresas parceiras que ajudam-me quando tenho, por exemplo, três casamentos, ficaria difícil para nós, fornecer alimentos para os três eventos numa só

cozinha. Falo também, de empresas que fornecem som, doces, audiovisual. Estas parcerias inteligentes fazem com que se chegue ao sucesso.

MozNegócios: Como olha para a actuação das PME em Moçambique?

Esperança Mangaze: As Pequenas e Médias Empresas alavancam e asseguram a economia do país. É difícil fazer uma boa avaliação num momento atípico. Acredito que temos empreendedores de peso, sobretudo jovens, que gostavam de empreender, e nesta conjuntura económica que se vive, podem cair na frustração. Percebo, porém, que temos de encontrar formas de sobreviver mesmo com esta situação e assegurarmos a continuidade dos nossos empreendimentos no mercado.

MozNegócios: A Folha Verde já recebeu várias distinções. Qual é o valor destes prémios para a marca?

Esperança Mangaze: O reconhecimento faz com que muitas portas se abram, e a Folha Verde tem essa sorte de ser surpreendida com alguns prémios, que funcionam como um estímulo, porque para aqueles que duvidam da nossa capacidade de fazer as coisas, ao se aproximarem querem ter as suas expectativas satisfeitas, daí que temos de investir na inovação e satisfazer as necessidades dos nossos clientes.

MozNegócios: Com empreendimentos como a Folha Verde, Melina, Carlota, e a revista Noivas e Eventos. Ainda tem mais ambições como empresária?

Esperança Mangaze: Homem que não sonha não é homem. Tudo que tenho hoje, é resultado de sonhos. A minha aposta é deixar um legado para os jovens e a minha principal ambição é abrir uma academia para eu poder passar em tinta indelével a experiência que adquiri ao longo destes anos, e acredito que irei conseguir deixar a minha marca neste mundo, a marca de uma mulher chamada Esperança Mangaze.

MozNegócios: Que recado deixa ficar para as mulheres que também sonham em ser empresárias da dimensão da Esperança Mangaze?

Esperança Mangaze: A mensagem fundamental que deixo para qualquer mulher, seja de que status social for é que nunca desista. Faça de tudo para realizar os objectivos traçados por si, assim como, não deixe-se intimidar – procure ser ousada em tudo que fizer. Portanto, convido as mulheres a usarem o seu potencial para poderem ser bem sucedidas. MN

O empreendedorismo no feminino

AS POTENCIALIDADES do género feminino no mundo empresarial já não são tabús. Há cada vez mais exemplos de mulheres que se afirmam a nível global, pelas suas competências e polivalência em diversas áreas de actividade.

As suas características natas relacionadas à empatia, capacidade de gerir múltiplos projectos em simultâneo e o foco no bem-estar das pessoas, projectam a liderança feminina.

Esta é uma realidade a que já assistimos nos dias de hoje, porém ainda há muito a fazer. É fundamental que as mulheres façam ouvir as suas ideias, lancem novos desafios ao mundo empresarial e coloquem as suas competências e características naturais ao serviço da evolução do tecido empresarial e da própria sociedade.

Em Moçambique, o empreendedorismo feminino está a florescer. É com especial orgulho que constantemente acompanhamos o surgimento de novos projectos envoltos numa área de energia positiva e desembaraço, capazes de ultrapassar todos os obstáculos que se levantem. O país precisa dessa força feminina, das suas ideias e soluções para o desenvolvimento da própria economia e da nação no seu todo.

As mulheres moçambicanas estão empenhadas em ultrapassar os obstáculos da crise e inverter o gráfico económico do país. A era digital veio ajudar a concretizar esse propósito, colocando à sua disposição ferramentas tecnológicas que lhes permitam conciliar mais facilmente a gestão familiar com a gestão do negócio.

Hoje existem diversos projectos de apoio ao empreendedorismo exercido pelas mulheres. Contudo, ainda há muito trabalho pela frente.

Na Primavera, temos essa consciência e estamos focados em apoiar os negócios desde o primeiro momento, disponibilizando um software de facturação gratuito para que as mulheres empreendedoras possam arrancar com o negócio. MN



A crescente participação feminina na economia

ACTUALMENTE e de acordo com estudos internacionais, o índice de paridade de género em Moçambique é dos mais altos de África. O empreendedorismo feminino moçambicano começa a emergir na economia do país, em diversas áreas de actividade económica como o comércio retalhista e grossista, indústria de confecções, serviços de consultoria especializado, ensino e serviços de saúde privado, associações não lucrativas e indústria de beleza.

Ademais, ao nível de África, Moçambique é considerado como um dos países com melhor pontuação na componente de inserção da mulher em órgãos de tomada de decisão, no que diz respeito à equidade de género.

No entanto, existe ainda trabalho a ser desenvolvido e apoios são necessários para alavancar o empreendedorismo feminino. Este quadro, deve-se ao reduzido acesso das mulheres ao capital e ao financiamento.

É sabido que um variado acesso a fontes de financiamento terá consequências positivas no desenvolvimento de novas empresas e geração de postos de trabalho.

Este será com certeza um desafio para o sector financeiro moçambicano e a própria sociedade, havendo uma clara necessidade de sensibilização e desenvolvimento das instituições financeiras para a temática e relevância do empreendedorismo das mulheres.

É de congratular o esforço do Ministério do Género, Criança e Acção Social assim como dos seus parceiros técnicos e financeiros, que através de diversos programas, têm vindo a capacitar e promover na sociedade moçambicana a importância do empreendedorismo feminino e paridade de género, através de acções concretas em diversas áreas, tais como poupança, elaboração de plano de negócios, gestão corporativo, acesso ao financiamento, entre outras. MN

Das cópias se fez uma empreendedora de mão cheia

CLÁUDIA KANJE é sócia e directora geral da Rimpex Lda, uma empresa vocacionada em venda e aluguer de equipamento informático e serviços de fotocópias. Cláudia nasceu em Inhambane há 54 anos. Ela começou a envolver-se no negócio da família ainda muito jovem, na altura influenciada pelos seus padrinhos, e a trabalhar cedo.

Aos 17 anos teve o seu primeiro emprego na Rank Xerox, empresa que vendia serviços de cópias e material informático. Passados 12 anos, no ano de 1995, decidiu abrir a Rimpex Lda, que actualmente tem uma sucursal na cidade da Matola. Porém, a empreendedora procurou trazer na altura um diferencial no mercado. Ela não ia apenas vender serviços, mas principalmente, alugar os equipamentos informáticos.

Passados mais de vinte anos de muito trabalho e dedicação, no ano de 2016, uma conquista para a empreendedora. A Rimpex Lda foi distinguida com o 1º lugar no concurso 100 Melhores PME. O reconhecimento trouxe maior visibilidade para a empresa, que anualmente cresce e a domina o sector informático no país.

“Estamos há 22 anos no mercado. Fomos crescendo devagar e receber este prémio no meio de 400 empresas que concorreram foi uma emoção muito grande, especialmente por ser mulher”, conta a empresária.

A fundadora da Rimpex faz parte da Associação Comercial e da Associação das Pequenas e Médias Empresas, em 2016, em representação da associação, assistiu a nomeação Federação da Mulher Empresária, um exercício que lhe ajudou a trocar maior experiência com PME geridas por outras mulheres.

A empresa de Cláudia também é administrada por uma outra mulher guerreira, a sua filha, e juntas buscam fazer crescer a Rimpex, e por essa razão, a empreendedora acredita que os filhos devem sempre ajudar os empreendedores dos pais.

Ao longo de mais de duas décadas de existência, a Rimpex criou 32 postos de trabalho e, desde 2014, a marca tem estado a seguir um novo posicionamento: o de alargar



Cláudia Kanje, sócia e directora geral da Rimpex

a seu ramo de actuação, estando a criar uma holding. Cláudia conta que além dos centros de cópias, está a investir na área de hotelaria, já abriu um lodge na Ilha de Inhaca, e na área de construção civil e de interiores, com o projecto Rimpex Construções.

A empreendedora moçambicana aconselha aos que pretendem empreender, especialmente as mulheres, que estabeleçam foco constante no negócio e “ao invés de deixar todo o trabalho para os funcionários”, estejam sempre presentes. Ela afirma que o tratamento e assistência aos clientes, e a monitoria aos trabalhadores fazem toda a diferença.

Kanje aconselha também aos novos empreendedores para que sejam persistentes, pacientes e ousados, que pesquem novas formas de superar os obstáculos, pois estes “são aspectos fundamentais para o sucesso” de quem está fundamentado em conseguir o que quer. MN

PUBLIREPORTAGEM

Estilo e luxo aliados à experiência de condução superior



Nissan Sentra

O SONHO de ter algo bonito, que lhe leve a deslizar pela estrada com segurança e conforto, e que é exactamente como você sonhou, já é possível. O combinar, modernidade, elegância e acessibilidade num só veículo, comprovando que bom gosto estará sempre ao alcance do condutor, é uma tarefa para profissionais e a Nissan sabe disso melhor do que ninguém.

O Nissan Sentra oferece recursos tecnológicos que proporcionam ao condutor e aos passageiros o conforto, que é muitas vezes encontrado num veículo maior.

O design foi aperfeiçoado. Ele tem agora uma aparência mais atraente e um sistema de iluminação com faróis LED que complementam

o estilo. Cada detalhe deste veículo foi minuciosamente concebido a pensar no seu bem-estar, tanto que, a experiência de condução é superior e tranquila. O consumo de combustível deste automóvel é brilhante, pois é composto por um motor de 1.6 litros de 4 cilindros. Esta é sem dúvidas, uma máquina concebida a pensar em si e no seu estilo de vida.

O modelo é extremamente espaçoso no interior. O banco traseiro, quando dobrado, permite ao condutor armazenar qualquer tipo de carga. Tem também espaço suficiente para o condutor e passageiros descansarem os pés sem dificuldade alguma.

O novo SENTRA possui sensores tecnológi-

cos, que detectam de imediato o perigo e o motorista consegue reagir com rapidez, garantindo uma condução segura. Também com tecnologia para aumentar a visibilidade e a sensibilidade à noite e ao estacionar, este veículo torna a sua condução bem mais fácil.

Composto por um sistema de segurança inovador com airbags, EBD, ABS e assistente de freio prontos a diminuir o impacto de uma colisão, o Sentra, é a opção ideal para todo aquele que preza por segurança na estrada. Por isso, chegou a hora de ter o seu Nissan Sentra. Agora já pode adquirir o seu com enormes facilidades através do leasing. Para mais detalhes sobre o leasing, visite o Facebook da Nissan Moçambique. **MN**

PUBLICIDADE
ALTERNATIVA
QUE CABE NO
SEU BOLSO



FLYER
MEDIA



TAXI
MEDIA



TAXI
MEDIA



82 306 9569 jubalumedia@gmail.com

Entre em contacto e faça já a sua publicidade alternativa!

Afinal, o que é Health Coach?



NO AMBIENTE EMPRESARIAL, todos sabem o que é e qual a função de um Coach. Na mesma linha de actuação, uma nova profissão vem surgindo com o objectivo de motivar, ajudar e dar dicas de como fazer a sua vida entrar em equilíbrio: trata-se do Health Coach, também chamado de Coach de saúde.

Na definição do Instituto de Nutrição Integrada, de Nova Iorque, esses profissionais ajudam as pessoas a ficarem mais saudáveis e felizes em todas as áreas da sua vida. Como? Ao ajudar as pessoas a cuidar da alimentação, dos relacionamentos, a praticar actividade física, a cuidar da carreira e da espiritualidade. Este profissional é uma espécie de mentor que apoia os seus clientes a fazerem escolhas de vida mais saudáveis. Seja para perder peso, aumentar a energia diária ou conseguir dormir bem a noite. É um motivador para as pessoas realizarem mudanças duradouras e viverem no seu maior potencial.

Por que o Health Coach é necessário? Os médicos e profissionais de saúde tradicionais contribuem para uma vida saudável, mas eles não têm muito tempo ou as ferramentas para ajudar os seus pacientes a construir hábitos saudáveis e mudarem o seu estilo de vida diário.

O número de pessoas com diabetes cresce a cada ano, isto é, há muitas mortes por doenças que podem ser prevenidas. Uma a cada três pessoas no mundo, sofre de hipertensão e muito dinheiro é gasto com o plano de saúde e pouco com prevenção. Os relacionamentos, a actividade física, a carreira e a espiritualidade são factores tão importantes para a sua saúde quanto o que você come. Os Health Coaches consideram todas as áreas da vida da pessoa, para a atender de forma integral.

Os Health Coaches trabalham em conjunto com os médicos, os enfermeiros, os nutri-

cionistas e servem para preencher o que falta dentro do sistema de saúde actual. É importante deixar claro que o Health Coach não substitui os outros profissionais da saúde, mas sim os complementam. Nesse sentido, Health Coaches servem como mentores de qualidade de vida e bem-estar e ajudam as pessoas a encontrarem os melhores alimentos, relacionamentos, actividade física e um estilo de vida que as faça viver no seu melhor estado. Eles podem trabalhar nos seus próprios consultórios, em consultórios médicos, spas, ginásios, centros de bem-estar, fazer atendimento online, além de outras opções.

Você se considera feliz e realizado? Acorda cheio de energia, com um sorriso no rosto para começar o dia? Já pensou se precisa de ajuda para começar a dieta? Se respondeu muitos não para essas questões, é provável que precise de um Health Coach para lhe ajudar. **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.