

100,00  
MT

Onde Mora a Chama da Esperança



Periodicidade Bimestral  
Ano 14 • Fundada em  
2007 • Edição n°66  
Novembro/Dezembro  
2021

*César Muianga*

Director-Geral da  
**Help Multiservice**



# ESTAMOS CONSOLIDADOS NO MERCADO

Devido à Covid-19

## SADC deve reinventar-se

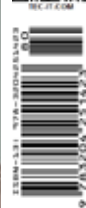
—diz Agostinho do Rosário,  
Primeiro Ministro



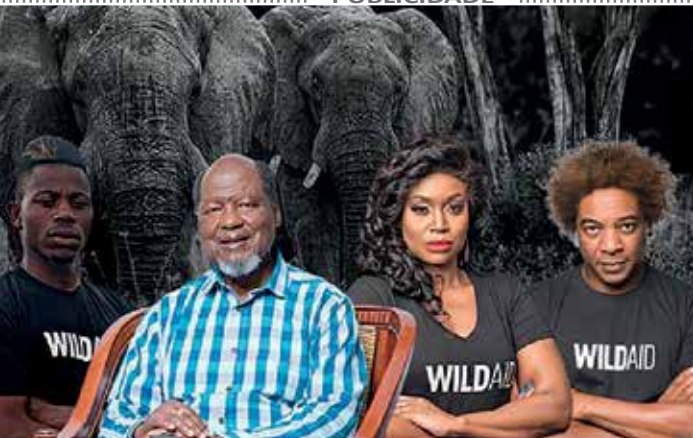
Bolsa de Valores:

## Instrumento vital para economias de mercado

Salim Valá  
PCA da BVM



PUBLICIDADE



## A CAÇA FURTIVA ROUBA DE TODOS NÓS

STEWART SUKUMA  
(EMBAIXADOR DA CAMPANHA)

DENUNCIE AS AUTORIDADES GRÁTIS  
843220837 | 874583870



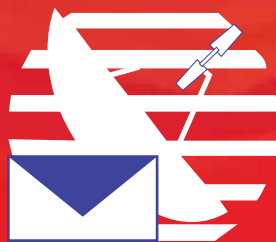
WILDAID





**Caro Cidadão**

Proteja-se de burlas através  
do telemóvel. Não use, compre,  
venda nem aceite **cartões SIM**  
**registados em nome de outra**  
**pessoa.**



**INCM**

Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique  
*Autoridade Reguladora das Comunicações*

Um apelo

Belodêncio C. Nhabinde



## “Xeque-mate” do Ministro Tiago

**D**epois da eclosão da covid-19, vários sectores de actividades foram seriamente comprometidos. Razão pela qual o mundo viu-se obrigado a ter que reinventar-se e redescobrir-se, ou pelo menos intensificar ainda mais as políticas de gestão do trabalho.

De lá até então, variantes e variantes da covid-19 foram aparecendo, e para piorar, criando cada vez mais ansiedade e incertezas na vida das pessoas. Uma variante pior que a outra, uma variante mais severa e bárbara que a outra.

Tratar-se-ia de um Economic Game - jogo económico? Game of Thrones - luta pelos tronos? Ou um jogo de xadrez, no qual os mais fortes sobrevivem? Tanto faz. O facto é que esta doença nos obrigou a ter que aceitá-la como parte da nossa vida diária.

Moçambique, como também outros países de África, cujas características sanitárias vão de precárias à deploráveis, teve que, logo no início da doença, adoptar medidas severas que impedissem ou atrasassem a sua propagação.

Não só, pois Moçambique viu-se igualmente obrigado a reestruturar-se, reformular-se, redefinir-se e reinventar-se, sobretudo no que toca ao uso frequente das tecnologias de informação (que antes da Covid-19 não se faziam sentir), com vista a não ter que paralisar ou retroceder as actividades laborais.

Sim. É um facto que a Covid-19 deixou e continua a deixar marcas, cicatrizes e feridas incuráveis. Dor, angústia e melancolia imensuráveis. Saudade e nostalgia intangíveis. E mesmo assim, não podemos deixar de congratular o Ministério da Saúde, o Instituto Nacional de Saúde, as Instituições e Clínicas privadas que zelam pela saúde, que uniram esforços infinitos, com vista a

disseminar informações relacionadas com a Covid-19, sobretudo no que tange às medidas de combate e prevenção da doença.

Recentemente, Armindo Tiago – Ministro da Saúde, “xequemateou” ou simplesmente deu um “xeque-mate”, jamais visto até então, em Moçambique. O “xeque-mate de Tiago” resulta das negociações de parceria entre Moçambique e os EUA, que culminou com maior doação de vacinas contra a Covid-19, Johnson & Johnson, uma vacina que confere imunidade numa única dose. Contudo, não restam dúvidas de que grande parte da população moçambicana será beneficiada, obviamente, se for a aderir em massa aos centros de vacinação. E só assim, estaremos a salvo.

Quem diria que as máscaras, álcool em gel, até o distanciamento físico - social se tornariam grandes aliados na luta contra esta impiedosa doença? Quem diria que as reuniões corporativas ou empresariais passariam a ser virtuais, por de trás duma tela de um celular, tablet ou computador? Quem imaginava que as negociações em vendas ou compras passariam a ser através das redes sociais? Quem diria que o quadro e o giz do professor pudessem ser substituídos por um computador, tablet ou celular? Quem diria que o Google Classroom, Meet e Zoom passariam a ser parte das nossas vidas?

Sim. Graças aos xeques-mates passados, e principalmente ao mais recente xeque-mate de Tiago, somos sobreviventes. Embora a Covid-19 se pareça com algo de novo, a cada dia que passa, a saúde pessoal e colectiva passou a ser levada à sério, e no meio de tantas dúvidas, inseguranças e incertezas, o presente é a única certeza. O futuro pouco importa. Na verdade, é mutável. Somos obrigados a nos reinventar e lutar busca da sobrevivência ■



# Bolsa de Valores: Instrumento vital para economias de mercado

*“A profusa literatura económica advoga que há uma relação positiva entre o desenvolvimento do mercado bolsista e o desempenho positivo da economia”*

4

O Presidente da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), Salim Valá, referiu que as Bolsas de Valores são consideradas instrumento financeiro vital em economias de mercado florescentes e referência incontornável no processo de globalização económica. Este pronunciamento foi feito recentemente em Maputo, durante a cerimónia de anúncio público dos vencedores da iniciativa Premiações BVM e lançamento de novos produtos e serviços.

Segundo Valá, elas mobilizam as poupanças para o investimento em projectos económicos viáveis, pressupondo que quando as pessoas fazem poupanças e investem em acções de empresas cotadas, induzem a um incremento da efi-

&gt;&gt;&gt;&gt;



««««

ciência alocutiva de recursos, pois os recursos que poderiam ter sido consumidos ou mantidos em depósitos não-reutilizados nos bancos, são mobilizados e redireccionados para promover actividades económicas nos domínios da indústria, agro-negócio, transportes, serviços, comércio, construção, turismo, exploração mineira, entre outras áreas económicas.

"A profusa literatura económica advoga que há uma relação positiva entre o desenvolvimento do mercado bolsista e o desempenho positivo da economia, e isso é atestado pelo facto de a quase totalidade dos países industrializados possuírem mercados de capitais vibrantes, dinâmicos e líquidos", explicou.

O presidente da BVM acrescentou que, no continente africano, o número de Bolsas de Valores cresceu de 5 em 1989 para as actuais 28 Bolsas em 2021, com os seus mercados accionistas a crescerem continuamente quer no número de acções cotadas, quer no volume de transacções. Desde 1992 que a capitalização bolsista dos mercados accionistas africanos cresceu 10 vezes, ao aumentar de US\$ 113 biliões para mais de US\$ 1.130 biliões em 2018.

No início de 2020, de acordo com Salim Valá, as quatro principais Bolsas de Valores da África eram a África do Sul (235% do PIB), Marrocos (52%), Egipto (17%) e Nigéria (8%), e que a capitalização bolsista de cada uma delas era superior a US\$ 30 biliões, quando na maioria das bolsas africanas é inferior a US\$ 6 biliões.

"Com excepção da JSE, na África do Sul, e apesar da sua evolução nas últimas duas décadas, as bolsas africanas são ainda consideradas como subdesenvolvidas face às suas congéneres de outras regiões do mundo", fincou.

Num estudo realizado por Soumaré (2020), refere que o fraco desenvolvimento dos mercados de capitais em África pode ser explica-

“

*Sabemos hoje que o dinamismo do mercado secundário requer não apenas uma Bolsa de Valores vibrante e líquida, da regulação e intermediação à altura dos desafios económicos prevalentes*”

do por muitos factores, incluindo a pequena dimensão das economias domésticas, o ambiente macroeconómico e de negócios constrangedor, o clima de competitividade desfavorável ao investimento, fraca qualidade das instituições e das infra-estruturas financeiras, a limitada diversidade de instrumentos disponíveis para negociação e o número muito pequeno de empresas cotadas, entre outros.

Observe-se que, o sector financeiro no continente africano é dominado por bancos comerciais e alguns poucos bancos de investimento, e com excepção do Banco Africano de Desenvolvimento e do Banco de Desenvolvimento da África do Sul, a sua capacidade

»»»»



Fotos: Idolo



6

*“Estamos alinhados com o Instituto de Desenvolvimento da Educação (INDE), para a integração nos currículos escolares de matérias sobre Mercado de Capitais e Bolsa de Valores*

*temos estado a colaborar também com Ministério da Indústria e Comércio (MIC) na operacionalização da estratégia de industrialização do país*”

Foto: Idolo



de captar financiamento externo não é suficiente para suprir as necessidades de financiamento das empresas, pelo que o acesso ao crédito continua a ser um dos maiores obstáculos ao desenvolvimento económico do continente, e um grande impedimento ao surgimento de “startups” e à inovação empresarial, e isso pode ser confirmado pelos Relatórios do “Doing Business” e do “Índice de Competitividade Global”.

Diante desse cenário adverso, conforme adiantou o Presidente da BVM, o mercado de capitais pode desempenhar um papel crucial no complementar do financiamento bancário para fornecer o oxigénio financeiro que as empresas necessitam para viabilizar as suas ideias de negócios, sobretudo porque mobilizam os recursos dos investidores, dispersam melhor o risco e exigem boa governação e ética nos negócios.

“Sabemos hoje que o dinamismo do mercado secundário requer não apenas uma Bolsa de Valores vibrante e líquida, da regulação e intermediação à altura dos desafios económicos prevaletentes, mas igualmente a multiplicidade de empresas e investidores, a diversificação de produtos e serviços, bem como um ambiente macroeconómico favorável e um bom clima de negócios e de competitividade. Só dessa forma a Bolsa de Valores pode assumir-se como um efectivo BARÓMETRO DA ECONOMIA”, destacou Valá.

## Crescer no meio da pandemia

O Presidente da BVM lembrou que a economia moçambicana enfrenta, desde 2016, uma desaceleração da taxa de crescimento e outros problemas económicos em decorrência de factores relacionados com o contexto internacional adverso, marcado pela crise económica global, redução do preço de alguns produtos que o país exporta e a descida do fluxo de investimento directo estrangeiro, combinado com aspectos de índole estrutural e conjuntural da economia doméstica.

O mercado de capitais, e em particular a BVM, não foi imune às consequências económicas negativas decorrente da pandemia da Covid-19, mas mostrou alguma resiliência, em muitos dos seus indicadores numa tendência claramente contra cíclica, apresentando uma evolução positiva nos seus mais importantes indicadores do mercado bolsista.

No período de 31 de Dezembro de 2019 a 15 de Novembro de 2021, o comportamento dos indicadores bolsistas foi o seguinte: a capitalização bolsista cresceu 16,5% ao passar de 102.139 milhões MT para os actuais





118.979 milhões MT; o rácio da capitalização bolsista, que actualmente representa 17,8% do PIB, teve um crescimento de 17,8% face aos 15,1% no final de 2019; o volume de negócios teve um crescimento de 66,8%, ao passar de 5.100 milhões MT no final de 2019 para 8.507 milhões MT actualmente; o índice de liquidez do mercado subiu 44,2%, passando de 5% em 2019 para 7,2% em Novembro de 2021; o financiamento global à economia cresceu 73,8%, evoluindo de 124.760 milhões MT em 2019 para os actuais 216.866 milhões MT (correspondente a mais de USD 3.360 milhões); os títulos e titulares registados na Central de Valores Mobiliários aumentaram 27,3% e 6,4%, respectivamente, durante o período em referência; o único indicador que apresentou uma evolução negativa foi o número de títulos cotados na BVM (-2,3%), dado que em 2019 havia 57 títulos cotados, e actualmente temos 56 títulos.

Salim Valá acrescentou que mesmo perante às vicissitudes e contrariedades ditadas pela pandemia da Covid-19, a BVM e os seus parceiros não vacilaram, não abrandaram o ritmo nem desfaleceram. Pelo contrário, fizeram apelo à criatividade, sentido inventivo, ousadia e forjaram parcerias pujantes, e isso permitiu abrir novas janelas de oportunidades e linhas de trabalho concretas.

A título de exemplo, de acordo com o PCA da BVM, a Bolsa tem estado a trabalhar no sentido de os clubes desportivos se transformarem em Sociedades Anónimas Desportivas (SAD's); está em curso, uma parceria com a Bolsa de Mercadorias de Moçambique (BMM) para a dinamização de um mercado bolsista para os Certificados de Depósito, que vai ser um instrumento vital na comercialização agrícola.

Igualmente está a levar-se a cabo acções colaborativas com o

Instituto Nacional de Minas (INAMI) para o registo e admissão à cotação das empresas mineiras na Central de Valores Mobiliários e na BVM; estabelecimento de uma parceria com o Ministério das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos (MOPHRH) para promover o financiamento de infra-estruturas;

"Estamos alinhados com o Instituto de Desenvolvimento da Educação (INDE), para a integração nos currículos escolares de matérias sobre Mercado de Capitais e Bolsa de Valores; temos estado a colaborar também com Ministério da Indústria e Comércio (MIC) na operacionalização da estratégia de industrialização do país", referiu.

No mesmo período, de acordo com Valá, três novas empresas foram cotadas no Terceiro Mercado de Bolsa, nomeadamente a REVIMO SA (Março de 2020), 2BU-SINESS SA (Junho de 2021) e, mais recentemente, a PAYTECH (em Outubro de 2021).

## Criação de novos mercados

A BVM, de acordo com Salim Valá, compromete-se a continuar a insistir e a persistir nos seguintes eixos: (i) na atracção de mais empresas (incluindo PME's) e investidores para usarem a Bolsa; (ii) na criação de novos mercados, produtos, serviços e instrumentos financeiros; (iii) na moderniza-

ção tecnológica; (iv) no aprimoramento do quadro normativo; (v) na promoção da educação e literacia financeira; (vi) na permanente capacitação dos colaboradores da BVM e demais participantes no mercado de capitais; (vii) no reforço das medidas de combate ao Branqueamento de

Capitais, Ciber-Segurança, Controlo Interno e Gestão de Riscos, e; (viii) na abertura da BVM, a entrada de empresas e de investidores estrangeiros para o nosso mercado, para uma maior expansão das suas actividades junto de um maior universo de mercados, empresas e investidores ■



Fotos: Idolo



## Premeia agentes do mercado de capitais

Texto: Júlio Saul

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) distinguiu recentemente, na cidade de Maputo, os agentes do mercado de capitais, que se notabilizaram no exercício económico-2020 nas diversas categorias. Trata-se de MyBucks Banking Moçambique, AbsaBank e Banco Co-

mercial e de Investimentos (BCI), pelo contributo prestado para o desenvolvimento da economia.

A distinção feita pela BVM visa reconhecer o trabalho abnegado que os agentes do mercado de capitais têm desenvolvido no decurso de suas actividades para o crescimento da Bolsa.

O MyBucks Banking foi distinguido com o título de Valores Mobiliários com maior liquidez, título atribuído à empresa cujos valores mobiliários emitidos apresentam o maior volume de transacções e o melhor rácio de liquidez da bolsa;

O AbsaBank Moçambique arrebatou o prémio na categoria de Maior Volume de Negociação no Mercado de Valores, como operador com maior volume e número de transacções de valores mobiliários cotados;

Já o Banco Comercial e de Investimentos (BCI), foi distinguido na categoria de Maior Banco de Custódia com Registo por Accionista na Central de Valores Mobiliários (CVM), galardão dado ao banco custodiante com maior número de titulares inscritos na CVM ■

# Bolsa de Valores atrai PMEs

O Presidente do Conselho de Administração da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), Salim Valá, disse na ocasião que o prémio ora atribuído é pelo reconhecimento do papel vital que àquelas instituições financeiras desempenham para o desenvolvimento da economia e do mercado bolsista.

O presidente da BVM acrescentou que os galardões são um sinal de que o mercado de capitais tem múltiplos agentes que fazem um trabalho notável para o crescimento do mercado de capitais e do sistema financeiro moçambicano.

Numa outra abordagem, Salim Valá fez um balanço positivo do desempenho da Bolsa pese embora o contexto económico marcado por múltiplos desafios com destaque para a propagação da Covid-19 e outros eventos como o terrorismo em Cabo Delgado, ataques no centro do país protagonizados pela Junta Militar e às mudanças climáticas.

O Presidente da BVM lembrou que existem actualmente 12 empresas registadas na Bolsa das quais sendo oito (8) no Mercado com Cotações Oficiais, uma no Segundo Mercado e três no Terceiro Mercado.

No decurso do evento, que contou com a presença de operadores de Bolsa, parceiros estratégicos da BVM, representantes de empresas privadas, públicas e estatais, empresas cotadas e em processo de cotação,



agentes do mercado de capitais, entre outros convidados, foi lançado o "Dashboard" (painel estatístico que facilita a interpretação dos dados de mercado) e a "Aplicação Móvel" (destinada ao público, que permite o acesso à informação sobre os valores mobiliários cotados na BVM, bolsa de valores sessões, eventos de mercado e BVM, além de informações sobre educação financeira).

Salim Valá garantiu que, futuramente, a BVM se centrará em atrair mais empresas, com destaque para as Pequenas e Médias Empresa (PMEs) e investidores para a utilização da Bolsa, criação de novos mercados, produtos, serviços e instrumentos financeiros; modernização tecnológica; melhoria do quadro regulamentar e promoção da educação e literacia financeira ■



“

*E necessário que o empresariado comece a ler esta matéria e buscar experiência de outros países*

”

# Couto aplaude iniciativa da BVM

**O** Vice-Presidente do pelouro dos Transportes e Comunicações da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), Fernando Couto, aplaudiu à iniciativa inovadora da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), de premiar os intervenientes do mercado de capitais pelo trabalho que tem desenvolvido na amortização da economia nacional.

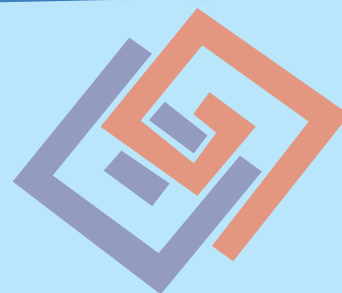
O empresário instou à BVM a elaborar uma série de medidas no sentido de dinamizar o acesso das empresas, particularmente

as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) ao mercado de capitais.

Couto reconhece o esforço que a BVM tem empreendido para o desenvolvimento da economia, porém apela para mais acção da instituição na divulgação dos seus serviços e produtos para atrair as PMEs a aderirem.

“Têm-se registado dificuldades das empresas em aceder ao mercado de capitais, apesar de estar-se a criar condições para o acesso. Deve haver maior divulgação”, referiu.

No âmbito da parceria que existe entre a CTA e BVM, Fer-



nando Couto afirmou que irão intensificar a divulgação da literacia financeira para o empresariado.

“E necessário que o empresariado comece a ler esta matéria e buscar experiência de outros países e trazer como exemplo”, concluiu ■

# Atitude nobre da BVM

O empresário moçambicano Bruno Morgado enalteceu a atitude da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) em reconhecer o esforço que as empresas nacionais empreendem no fortalecimento da economia e na criação de um bom ambiente de negócios.

Segundo Morgado, iniciativas como estas devem continuar como forma de estimular às empresas a envolverem-se mais no trabalho e contribuírem para amortização da economia moçambicana.

O empresário acrescentou que são iniciativas como estas que dão

-diz o  
empresário  
Bruno Morgado

credibilidade as instituições e estimula outras a aderirem a Bolsa para a sua capitalização.

“O que tenho a dizer é que a BVM deve continuar a promover eventos como estes que visam estimular as empresas e o empresariado local a trabalhar mais para a sua visibilidade no mercado”, enfatizou. Morgado descreveu as dificuldades

que as instituições atravessam neste momento devido ao novo coronavírus que, de certa forma, afetou o desempenho das mesmas, mas reconhece os esforços feitos para se manterem no mercado.

“Eu acho que a melhor forma de capitalização das empresas é aderir à BVM, pois ela dinamiza o financiamento”, concluiu ■



# O prémio é resultado do nosso compromisso

-afirma  
Francisco Costa,  
PCE do BCI

O Presidente da Comissão Executiva (PCE) do Banco Comercial e de Investimentos (BCI), Francisco Costa, destacou a distinção atribuída pela Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), de maior Banco de Custódia por Registo de Accionistas na Central de Valores Mobiliários e afirma que é resultado do comprometimento com apoio à dinamização do mercado de capitais em Moçambique.

“Queria enaltecer de forma clara esta distinção, pois ela traduz o nosso comprometimento com apoio a dinamização do mercado de capitais em Moçambique”, acrescentou.

Costa argumentou que com 25 anos de sua existência, o BCI é uma das principais instituições financeiras de Moçambique, mantendo-se no topo do sistema financeiro no que tange aos volumes de crédito, depósitos e activos, com maior rede comercial. O PCE realçou que o BCI recebeu, só para destacar alguns exemplos, o prémio de Melhor Banco de Moçambique, em 2021, melhor Banco para às Pequenas e Médias Empresas (PMEs), pela Revista Global Finance, Best Comercial Bank – Moçambique e Best Private Bank – Moçambique, pela revista norte americana World Economic Magazine ■





## Grupo Salvador assume a importação de Peugeot



12



Grupo Salvador Caetano é o novo representante e importador oficial de automóveis da marca Peugeot em Moçambique. Com a nova linha de oferta de automóveis no mercado nacional, a Caetano Moçambique promete trazer aos moçambicanos, uma melhor experiência de condução.

A tradicional marca francesa, que no ano passado, 2020, celebrou o seu 210º aniversário, chega a Moçambique com cinco novos modelos que prometem deslumbrar o mercado. "Estilos robustos e arrojados, motores altamente confiáveis e





as mais recentes tecnologias são a promessa da Peugeot.

"A Peugeot corresponde às exigências do mercado moderno de veículos automóveis e é isso que buscamos para os nossos clientes. A nossa história sempre esteve presente na construção do futuro e acreditamos que, ao domiciliar esta marca na Caetano Moçambique, mantemos a aposta no reforço da comodidade dos nossos condutores nas estradas moçambicanas com as tradicionais marcas do mercado, como é agora a integração da Peugeot no nosso portfólio de marcas", referiu o Director Comercial e Marketing da Caetano Moçambique, Oswaldo Noronha ■



## ||||||| PUBLICIDADE |||||||



**HÁ MAIS DE 20 ANOS A TVSD  
OFERECE SOLUÇÕES EM  
COMUNICAÇÃO ONDE QUER  
QUE VOCÊ ESTEJA!**

Av. Vladimir Lenine 3071,  
Caixa Postal nr. 1683,  
Maputo - moçambique,  
[www.tvsd.co.mz](http://www.tvsd.co.mz)

✉ [vendas@tvsd.co.mz](mailto:vendas@tvsd.co.mz)  
☎ +258 21 413342/43  
f [www.facebook.com/tvsdlda](https://www.facebook.com/tvsdlda)

@ [www.instagram.com/tvsd\\_mocambique/](https://www.instagram.com/tvsd_mocambique/)  
in [www.linkedin.com/company/tvsd](https://www.linkedin.com/company/tvsd)



# Estamos estáveis no mercado nacional

César Muianga,  
director-geral e  
sócio-fundador da  
Help Multiservice



14

Fotos: Ídolo

Nasceu na histórica província de Gaza, concretamente no distrito de Mandlakazi, há 47 anos. Com apenas 10 anos de idade, em 1983, deslocou-se à cidade de Maputo, capital de Moçambique, na companhia de seus pais, com objectivo de prosseguir com os seus estudos.

Em 1995, concretiza um dos seus sonhos, ao concluir com sucesso o curso médio de construção civil, no Instituto Industrial de Maputo, o que lhe permitiu um ano depois, conseguir o seu primeiro emprego na IMOVISA, empresa que se dedica, entre outras actividades, à gestão integrada de imóveis.

Devido a sua dedicação e entrega ao trabalho, conquistou simpatia das pessoas ao seu redor e, em 1998, tramitou para a empresa



*A verdade é que, ao fim de seis meses, a empresa já tinha conquistado grande parte de clientes no mercado e o número de colaboradores atingiu a cifra de 400*



de Telecomunicações de Moçambique (TDM), onde exerceu várias funções até 2002.

Neste processo, não deixou de lado a sua formação académica. Em 2004 concluiu a licenciatura em Gestão de Empresas pelo Instituto Superior de Ciências e Tecnologias de Moçambique (ISCTEM).

Pela sua competência e experiência adquiridas ao longo dos anos, foi novamente convidado a regressar à IMOVISA, para assumir outras responsabilidades, com destaque para o cargo de director-adjunto da empresa.

Em 2008, surgiu uma nova oportunidade e viu-se obrigado a abraçar outros desafios no Banco Socremo, onde coordenou o processo de gestão de novos balcões daquela instituição bancária a nível nacional

Ainda no Banco Socremo, em 2009, foi desafiado por algumas pessoas, que conheciam a sua dedicação e entrega ao trabalho, a constituir a sua própria empresa

pela experiência, espírito de liderança e visão que viam nele.

Porém, custou-lhe assimilar a ideia, mas acabou por pensar melhor e abraçou o desafio. No mesmo ano, registou a empresa e começou a dar os primeiros passos em busca de parcerias e a 01 de Agosto de 2009 entrou em cena, e seis meses depois o sucesso já estava à vista.

Estamos a falar de César Muianga o rosto da Help Multiservice, uma empresa vocacionada à prestação de serviços de Higiene e Limpeza, Jardinagem, Fumigação, Desinfecção e Recolha de Resíduos Sólidos, cuja visão é a de ser uma empresa de referência nacional na provisão desses serviços e ser reconhecida pelos seus Clientes, Colaboradores e Accionistas. César Muianga exerce o cargo de director-geral, para além de ser sócio fundador.

É também um homem pragmático, gosta do que faz e aprecia o empenho de seus colaboradores que, para ele, são o motor para o



15

sucesso da empresa. No tempo de ir ao encontro de novos parceiros, age com sabedoria e humildade para atingir os seus objectivos.

Hoje, com mais de 1800 colaboradores, em todo o país, a Help Multiservice tem marcado diferença em relação às outras empresas do ramo pela diferenciação na prestação de serviços.

“O nível de serviços que propusemos fazer, uma vez que eu já trazia uma experiência, foi introduzir uma diferenciação no tratamento da actividade em relação ao que é feito pela maior parte das empresas da área”, referiu.

Muianga acrescentou que este factor diferenciador, que as outras empresas não tinham, permitiu acelerar o desempenho da instituição e, em pouco tempo, registar um “boom” inacreditável.

“A verdade é que, ao fim de seis meses, a empresa já tinha conquistado grande parte de clientes no mercado e o número de colaboradores atingiu a cifra de 400. A empresa crescia mensalmente para não dizer semanalmente”, enfatizou.

Depois desse crescimento, segundo lembra César Muianga, decidiu desvincular-se do Banco Socremo, aonde trabalhava, para dedicar-se pura e exclusivamente à sua empresa, pese embora tenha havido resistência por parte da entidade empregadora, visto que o vínculo contratual era por um pe-

ríodo indeterminado.

Após tomar o comando da Help Multiservice, a tempo inteiro, de acordo com o nosso interlocutor, a empresa cresceu e consolidou-se no mercado com representações em todo o território nacional.

“Crescemos também a nível de instalações. Antes estávamos numa casa emprestada, no bairro do Jardim, depois mudamo-nos para Alto-Maé, numa instalação maior e arrendada. Nessa altura, a nossa visibilidade aumentou e tivemos melhores condições em trabalhar para os nossos clientes”, frisou.

Em 2012, segundo Muianga, houve a necessidade de investir para a construção de instalações próprias que lhes permitissem atender a carteira de clientes, servir ainda melhor e em boas condições, com

o intuito de crescer ainda mais no mercado moçambicano.

“Como empresa estamos satisfeitos com aquilo que temos vindo a fazer. Temos excelentes quadros e a maioria formados internamente”, acrescentou.

Ao longo destes 12 anos de sua existência, um outro ganho registado pela empresa foi ter desafiado as empresas a terceirizar os serviços de limpeza. “Numa primeira fase foi uma experiência. Propusemos que iríamos trabalhar durante um período de tempo determinado e se a instituição gostar, poderia pagar, caso contrário não eram obrigados a assumir compromisso connosco”, revelou.

Após essa experiência, Muianga lembrou-se de que todas as empresas aceitaram o desafio e, por conseguinte, assinaram um con-

“É verdade que a desinfecção faz parte do processo de limpeza, pois não existe nenhuma limpeza pura, sem esta componente”



*O nível de serviços que propusemos fazer, uma vez que eu já trazia uma experiência, foi introduzir uma diferença no tratamento da actividade em relação ao que é feito pela maior parte das empresas da área*



trato com a Help. “Acredite que foi uma experiência arriscada, mas ao fim de tudo, podemos dizer que valeu a pena”, rematou.

Numa outra abordagem, Muianga explicou que, com o advento da pandemia da Covid-19, a empresa teve que se reinventar e abraçar outros desafios, o da desinfecção contra a doença.

“É verdade que a desinfecção faz parte do processo de limpeza, pois não existe nenhuma limpeza pura, sem esta componente. Porém, com o coronavírus, o processo consolidou-se ainda mais”, argumentou.

De acordo com o director-geral da Help Multiservice, a desinfecção é um dos sectores que nestes últimos anos devido a Covid-19 tem vindo a ganhar notoriedade nas empresas de limpeza e a Help não foge à regra.

Em relação ao trabalho de higiene e limpeza, Muianga faz uma avaliação positiva, pois observa que, nos últimos tempos, registam-se melhorias nesta componente comparativamente há alguns anos atrás. Houve uma evolução resultante da consciencialização do mercado, do quão importante é a limpeza na vida do cidadão.

“Posso-lhe garantir de forma bastante confortável que hoje as empresas apostam na limpeza, mas uma limpeza com recursos e especialistas da área”, disse.

Para sustentar a sua explanação apontou o surgimento de um número considerável de empresas a nível do país, especializadas na área.

“Essas empresas contribuem para empregar jovens e, consequentemente, melhorar o nível



Fotos: Ídolo

social de suas famílias. Então, este é um grande ganho para Moçambique”, realçou.

Entretanto, na sequência do incessante compromisso de atingir elevados níveis de qualidade, a empresa foi, em 2015, certificada em qualidade na norma ISO 9001-2008 pela APCER, tendo, em 2017, transitado com sucesso para a nova Norma ISO 9001-2015, o que reforça o compromisso de bem

servir os seus clientes, sendo neste momento a única empresa do sector a ostentar esta Certificação.

Adiante, como resultado da sua acção, a 1 de Julho de 2018, foi distinguida em Paris, com o Prémio Internacional designado INTERNATIONAL STAR FOR LEADERSHIP IN QUALITY-Paris 2018, na categoria OURO, através de um processo de votação realizado por líderes empresariais que participaram em

congressos internacionais à qualidade, organizados pela BID durante o ano de 2017, em Londres, Genebra, Paris, Nova Iorque e Frankfurt.

A BID (Business Initiative Directions) é uma organização privada e independente, líder na difusão da Cultura da Qualidade cuja actividade principal é a comunicação empresarial orientada para a gestão da Qualidade, da Inovação e da Excelência ■

## Perfil:

**Naturalidade:** Gaza

**Idade:** 47

**Estado civil:** Casado

**Prato:** Cacana com xima/arroz

**País de sonhos:** Moçambique

**Tempos livres:** estar com a família

**Desporto:** futebol 11

**Livro:** Limitless sucess-Maria Helena Paulo

**Frase motivacional:** coragem para seguir em frente

Texto: Belodêncio Nhabinde

# A Help nasceu para liderar



- defende a  
Directora Comercial,  
Solange Mateus

“

*Desde o momento que introduzimos o departamento de Marketing, apostámos nas Mídias Sociais, desde o ano passado, até porque no início da Covid-19 trabalhávamos em casa*

”

É uma jovem dinâmica e exterioriza conhecimentos da actividade que exerce. Ingressou na Help Multiservice com 19 anos de idade, como assistente comercial. Deu passos firmes e impôs-se na empresa, e hoje com 27 de idade assume a função de directora comercial. Com experiência adquirida dentro da instituição e fruto da sua capacidade de assimilação de conceitos de negócios, está actualmente a ser bastante útil na gestão de carteira de clientes, fazendo o acompanhamento e projecção de novos clientes.

Estamos a falar da Solange Mateus, uma jovem dedicada que define a Help Multiservice numa só palavra: “amor” – “a Help nasceu para liderar e uma das formas de liderar é amar o próximo”. Siga abaixo os detalhes da conversa.



Fotos: Ídolo

**IDOLO (I)- Como vê a Help daqui a cinco anos?**

**Solange Mateus** - (SM) Nos últimos doze (12) anos, a Help cresceu muito e, particularmente, pude fazer parte desse crescimento. Todos os dias, quando saímos de casa, levamos o propósito de melhorar a cada dia e essa é a política da Help Multiservice.

Hoje, a Help é uma empresa com padrões internacionais e para isso, nalgum momento, exigiu da Help muita dedicação, esforço e concentração, acima de tudo, em todos os processos para que possamos todos os dias sermos certificados e qualificados a nível internacional. Estamos, neste momento, em obras do nosso edifício (sede) e

dentro de dois anos começaremos as actividades nas novas instalações, onde irão funcionar a JM, a Vestex, a Help Holding e Lavandaria.

Naturalmente, esperamos crescer como qualquer outra empresa, e sermos reconhecidos como uma das melhores empresas moçambicanas com padrões internacionais.

**(I)- Qual é o feedback com a introdução do Marketing para reter e atrair novos clientes?**

**(S.M)** - Bom, o método tradicional permanece, porque, no final do dia, é este que transmite mais segurança para os nossos clientes, de forma que, se houver segurança, a confiança é maior entre os nossos clientes e a Help. Porém, sentimos que desde o momento que introduzimos o departamento de

Marketing, apostámos nas Mídias Sociais, desde o ano passado, até porque no início da Covid-19 trabalhávamos em casa, com o uso das redes sociais, decidimos bater à porta dos nossos clientes através dessas plataformas.

**(I)- Quias são os desafios que a Help enfrenta neste momento da Covid-19?**

**(S.M)** - Desde o início da pandemia, a Help Multiservice foi chamada a fazer face e/ou a estar na linha da frente na luta contra a Covid-19, até porque a nossa actividade primordial é a limpeza e uma das formas de combater e prevenir a enfermidade é manter os espaços limpos e desinfectados.

**(I) - Que soluções?**

**(S.M)** - No ano passado, tivemos que nos reinventar e buscar soluções com vista a fazer face à Covid-19. Para tal, entrámos em contacto com os nossos parceiros, que

“

*Naturalmente, esperamos crescer como qualquer outra empresa, e sermos reconhecidos como uma das melhores empresas moçambicanas com padrões internacionais*

”

nos ajudaram com a aquisição de produtos (como a gessam), um produto italiano para podermos fazer a desinfecção ao mais alto nível.

**(I) - Quais são as qualidades que lhe identificam como uma boa gestora?**

**S.M** – São várias as qualidades, mas um bom líder de gestão comercial deve ser humilde, capaz de demonstrar transparência com a sua equipa, bem como com os seus clientes; um líder de gestão deve ser responsável e fazer jus ao seu trabalho e ao que vende.

"Quando vou vender os meus serviços, tenho que mostrar e transmitir segurança para os clientes naquilo que digo que é, efectivamente, o que eu faço. O que eu acho, muitos pecam por vender algo que não existe, só para ganhar pontos. O que não é certo, até porque no final das contas, o cliente irá exigir pelo serviço vendido ou prestado".

Portanto, uma das características que um líder de gestão comercial deve ter é ser humilde, transparente e transmitir segurança para os clientes ■

## Perfil:

**Nome:** Solange Mateus Manguar

**Natural:** Maputo

**Idade:** 27 anos

**Estado Civil:** solteira

**Prato:** feijoadá

**País de sonhos:** Israel (Jerusalém)

**Tempos livres:** Ginástica

**Frase Motivacional:** nenhum trabalho é inútil

Tudo o que fizer, faça de todo o coração



Fotos: Ídolo

Texto: Júlio Saul

# Contribuímos para a redução do desemprego

Carlos Mavamba,  
Director de Recursos  
Humanos na Help  
Multiservice



22



Carlos Elias Mavamba é director de Recursos Humanos na Help Multiservice, uma peça importante na empresa, pois, para além de controlar a folha de pagamentos e o registo de ponto dos funcionários, ele gere talentos da instituição em busca do desenvolvimento dos colaboradores e melhores resultados para a organização.

É ele que com a sua equipa e com base na visão e missão formula as políticas para a gestão de pessoas, incluindo a atracção, retenção, avaliação, treinamento, desenvolvimento e engajamento dos profissionais em relação aos valores e propósitos da empresa.

Em conversa, Carlos Mavamba, que viu de perto o crescimento da Help Multiservice, empresa vocacionada na prestação de serviços de Higiene e Limpeza, Recepção, Gestão de

“*Ficámos satisfeitos quando alcançamos mais jovens e conseguimos melhorar a vida desses e de seus familiares, pois temos o colaborador como o cerne do nosso sucesso*”

Condomínios, Jardinagem, Recolha do lixo e Fumigação, referiu que a organização tem contribuído bastante para a redução do desemprego no seio da juventude moçambicana.

Mavanga, acrescentou que a Help Multiservice é uma das empresas da área que tem absorvido maior número de jovens para o mercado de emprego. A título de exemplo, o Director de Recursos Humanos realçou que a nível nacional, a empresa conta com mais de 1800 trabalhadores efectivos.

“Ficámos satisfeitos quando alcançamos mais jovens e conseguimos melhorar a vida desses e de seus familiares, pois temos o colaborador como o cerne do nosso sucesso”, disse.

O nosso interlocutor revelou que a região sul de Moçambique absorve maior número de colaboradores, estimando-se acima de 800 e o restante está distribuído pelas restantes províncias do centro e norte do país.

Como director de Recursos Humanos, Mavamba tem delegado funções e observando a nível nacional se as políticas internas estão a ser cumpridas e garante que o trabalho seja feito dentro dos limites previstos.

O director realçou que para o bom andamento das actividades tem estado em permanente contacto com os delegados a nível nacional para sanar qualquer eventualidade que tenha a ver com os Recursos Humanos ■



Fotos: Ídolo

Texto: Júlio Saul

# Somos pela satisfação do cliente

O seu nome é Cândida Augusto Ilontxe, uma mulher simpática, segura e com objectivos de vida bem definidos. As adversidades da vida fizeram dela o que é hoje. Sonhou, abriu asas e voou bem alto até pousar na Help Multiservice, uma empresa que tem como foco a higiene e limpeza, mas pela

-diz  
Cândida Ilontxe,  
directora de Operações  
na Help Multiservice

“ Às vezes o cliente não tem reportado os problemas que o afectam, por simpatia do agente de serviço que realiza actividades na sua instituição ”

procura, acabou emigrando para outros serviços, nomeadamente a desinfecção, fumigação, jardinagens e recolha de resíduos sólidos.

A sua competência e entrega ao trabalho conferiram-lhe um cargo nobre nesta instituição, o de directora de Operações, responsável por monitorar todo o funcionamento operacional da empresa.

Além disso, é responsável por monitorar e implementar políticas, processos e procedimentos da organização.

Ela gerencia e supervisiona os trabalhos feitos pelos agentes de serviço, chefes de equipa, supervisores e gestores de operações. Resolve possíveis problemas e auxilia as equipas a manter a qualidade, garantindo o melhor resultado, no que diz respeito à satisfação do cliente.

Ilontxe explicou que a sua direcção é responsável pela relação com os clientes e outras empresas, assegurando que os meios de comunicação estejam a funcionar plenamente para gerar “feedback” necessário com o intuito de promover melhoria do canal, dos produtos e serviços.

Entretanto, Cândida Ilontxe referiu que no processo de interacção com o cliente tem havido, por vezes, falta de comunicação.

“Às vezes o cliente não tem reportado os problemas que o afectam, por simpatia do agente de serviço que realiza actividades na sua instituição. Quem tem-nos reportado, na maioria das vezes, são os supervisores ou clientes que notam situações anómalas, mas logo que tomamos conhecimento do ocorrido, as nossas equipas agem de imediato”, disse.

Cândida acrescentou que a Help Multiservice é pela satisfação do cliente, por isso, a sua direcção tem envidado esforços para satisfazer as necessidades dos mesmos.

Até porque, de acordo com a directora, é tarefa da Direcção de Operações saber se tudo está a ser feito de forma mais eficiente e eficaz possível ■

# Perfil

A Help Multiservice é uma empresa de capitais totalmente moçambicano vocacionada na prestação de serviços de Higiene e Limpeza, Recepção, Gestão de Condomínios, Jardinagem, Recolha de resíduos e Fumigação, sediada na cidade de Maputo, na Rua da Guarda N.º 170, possuindo delegações nas províncias de Gaza, Sofala, Manica, Tete, Zambézia e Nampula, para além de equipas representativas nas províncias de Inhambane, Cabo Delgado e Niassa.

Foi criada a 20 de Maio de 2009, tendo no mesmo ano, mais precisamente a 1 de Agosto dado início às suas actividades, envolvendo na altura uma equipa de nove (9) colaboradores com os quais se apresentou ao mercado, apostando numa estratégia de penetração inovadora na forma de abordagem dos clientes através do privilégio a acções experimentais que pouco depois se revelaram determinantes para o rápido crescimento e reconhecimento a nível nacional.

Um dos principais desafios que nortearam a actuação da empresa foi apostar fortemente na expansão dos serviços de Higiene e Limpeza para as províncias e distritos onde a terceirização da actividade de Limpeza era inexistente, factor que proporcionou à centenas de moçambicanos uma oportunidade de se tornarem assalariados. Durante estes anos, o aperfeiçoamento e integração de técnicas de Limpeza inovadoras tem vindo a constituir um vector da actuação da empresa, com vista a adaptar-se à dinâmica das construções modernas que têm sido adoptadas em grande parte dos empreendimentos.



## Política de gestão

A Help Multiservice gere todas as suas actividades, suportada por uma filosofia de Melhoria Contínua, considerando sempre os seus colaboradores como parte importante do negócio, investindo na melhoria das suas competências e na garantia de um trabalho seguro, visando sempre superar as expectativas do cliente. Neste sentido, compromete-se a:

- organizar o trabalho por objectivos e ser produtivo (eficiente e eficaz);

- Planear o seu Sistema de Gestão, assegurando a definição de objectivos da Qualidade, Ambiente e Segurança e Saúde no Trabalho;

- Cumprir com todos os requisitos estatutários e regulamentares que lhe sejam aplicáveis; Minimizar os impactos ambientais inerentes à sua actividade, através da prevenção da poluição, e da correcta gestão dos resíduos, contribuindo para a preservação do ambiente e dos recursos naturais. Minimizar os riscos inerentes às actividades desenvolvidas, contribuindo para prevenção das doenças e dos acidentes de trabalho; Promover a comunicação e colaboração com as partes interessadas;

- Assegurar a divulgação, interna e externa desta política e a sua compreensão por parte de todos os colaboradores ■





**Devido à Covid-19**

## **PM desafia SADC a reinventar-se no tempo de eleições**

O Primeiro-Ministro (PM), Carlos Agostinho do Rosário elucidou que os órgãos de gestão eleitoral da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral devem reinventar-se para que as eleições na região não sejam foco de propagação da Covid-19, cujo impacto é negativo na vida económica e social. O desafio foi lançado na quarta-feira (15) a quando da abertura da 23ª conferência geral anual do Fórum das Comissões Eleitorais dos Países da

SADC, que decorre na cidade de Maputo.

O Primeiro-ministro justificou o desafio pelo facto de geralmente os processos eleitorais serem caracterizados por afluência massiva dos cidadãos na fase de recenseamento, campanha eleitoral, votação até na comemoração dos resultados.

"A pandemia da Covid-19 desafia-nos a termos que nos reinventar para que estes processos não se transformem em foco de propagação desta doença que tem

impacto negativo na vida económica e social dos nossos países", disse o dirigente.

O dirigente referiu que nos dois dias de trabalho da conferência, os órgãos eleitorais da SADC devem buscar soluções, através da partilha de conhecimentos e experiências para que os processos eleitorais a realizarem-se nos próximos anos, em alguns países, não coloquem em risco a saúde dos agentes eleitorais e dos eleitores e que garantam a credibilidade e integridade destes pleitos ■

No XXVIII das Comunicações Lusófonas

# Tuaha defende engajamento do capital humano

O Presidente do Conselho de Administração (PCA) do Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique (INCM), Tuaha Mote, participou recentemente na cidade da Praia, em Cabo Verde, na Assembleia Geral Extraordinária da Associação Internacional das Comunicações de Expressão Portuguesa (AICEP) e no XXVIII Fórum das Comunicações Lusófonas. Na ocasião, Mote defendeu a necessidade de mudança de mentalidade das instituições, no que diz respeito ao nível tático-estratégico, no sentido de garantir a mudança com sucesso nas organizações.

“Quer o regulador, quer o sector empresarial devem, primeiro, definir os seus principais stakeholders, tendo em conta os seus objectivos e missão. Nós, como reguladores, definimos como prioridade, o engajamento do capital humano, para juntos vencermos os desa-

fios almejados. Em seguida, olhamos para a regulação da indústria. Toda a nossa actuação regulatória deve ter em conta a indústria que pretendemos regular, para ver se satisfaz aos objectivos”, defende Tuaha Mote.

O PCA colocou no centro das atenções a necessidade de digitalização dos sectores nas organizações. “Os países que não digitalizarem os sectores poderão ser marginalizados. Mas é preciso ter em conta que não são todos os sectores que precisam deste processo. Uma vez que a digitalização acarreta custos, é preciso ver atentamente quais os sectores pontuais”, referiu.





# Governo transforma REM em Parque Nacional

28

O Conselho de Ministros reuniu-se recentemente na cidade de Maputo, na sua 41ª Sessão Ordinária e aprovou o Decreto que cria o Parque Nacional de Maputo (PNM) e extingue as Reservas Especial de Maputo (REM) e Marinha Parcial da Ponta de Ouro (RMPP). O Decreto visa garantir a protecção, conservação, preservação e manejo integrado da flora, fauna bravia e marinha, bem como a protecção de locais, paisagens e formações geológicas de valor científico, cultural, no

interesse e para recreação pública, representativos do património nacional.

A Constituição da República de Moçambique consagra o direito fundamental ao ambiente equilibrado, bem como o dever do Estado promover políticas, no quadro de um desenvolvimento sustentável, visando garantir o aproveitamento racional dos recursos naturais com salvaguarda da sua capacidade de renovação (Cfr. Artigos 90, n.º 1 e 117, n.º 2 da Constituição).

O Distrito de Matutuine, in-

cluindo parte da Ilha da Kanyaca, e integra a extinta Reserva Especial de Maputo, criada por Diploma Legislativo n.º 994, de 23 de Julho de 1960; à Reserva Parcial da Ilha da Inhaca, criada por Diploma Legislativo n.º 2620, de 24 de Julho de 1965; a antiga Reserva Marinha Parcial da Ponta do Ouro, criada por Decreto n.º 42/2009 de 21 de Agosto, e a Área de Protecção Ambiental de Maputo, criada por Decreto 103/2019 de 31 de Dezembro de 2019.

Esta região possui um enorme potencial gerador de um desen-

volvimento sustentável, harmonioso, inclusivo e sobretudo devido a existência de diversificados ecossistemas terrestre, costeira e marinha, de espécies endémicas, de paisagens naturais de especial beleza e patrimónios natural e cultural, representativos da identidade nacional.

A Lei n.º16/2014, de 20 de Junho, Lei de Protecção, Conservação e Uso Sustentável da Diversidade Biológica, alterada e republicada pela Lei n.º5/2017,

de 11 de Maio, estabelece a rede nacional de áreas de conservação, definindo as 10 categorias de áreas de conservação, total e de uso sustentável, tornando-se necessário proceder à recategorização das áreas de conservação existentes.

O Parque Nacional de Maputo (PNM) enquadra-se no programa integrado da Área de Conservação Transfronteiriça dos Libombos que integra, para além de Moçambique, a África do Sul e Eswa-

tine, e visam a conservação de forma integrada dos ecossistemas do planalto do Libombo.

Com a consagração destas duas áreas de conservação distintas num Parque Nacional, eleva-se o esforço de conservação por parte do Estado moçambicano, o que constitui um ganho líquido da biodiversidade, e reforça-se a protecção e conservação dos recursos naturais existentes na área para o benefício das gerações presentes e vindouras ■



# Yassin Amuji

## Estreia-se nas artes e letras

**O** jovem empresário e activista social, Yassin Amuji, lançou recentemente em Maputo, a sua primeira obra literária, intitulada: “Empreender Transformar”, o que marca oficialmente a sua estreia no mundo das artes e letras. É uma obra rica e preñhe de episódios vivenciados no percurso da vida do autor, alguns dos quais já partilhados nas redes sociais.

Com 120 páginas, dividido em cinco capítulos, o livro aborda matérias relevantes sobre empreendedorismo e espelha os caminhos seguros a seguir para quem pretende tornar-se num empresário notável.

Yassin Amuji destaca a necessidade de os jovens se envolverem cada vez mais na construção da Nação, com o seu saber, empenho, dedicação, honestidade e determinação.

O autor sustenta que os jovens precisam de pensar no seu futuro com os pés bem assentes na terra e o livro “Empreender Transformar” constitui boa contribuição para o efeito.

As fascinantes ideias inovadoras constantes na obra inspiram para quem, de facto, pretende iniciar a actividade empresarial. Yassin fez uma junção de seus conteúdos publicados nas redes sociais, por aconselhamento de familiares e amigos, para produzir um livro impactante que ilumina os caminhos por onde outros jovens devem trilhar. “Os jovens precisam de se abster de comportamentos nocivos ao desenvolvimento económico e social”, disse. E acrescentou que as oportunidades da vida não podem ser desperdiçadas.

O “Empreender Transformar” está a ter uma forte repercussão

no seio da sociedade moçambicana, a avaliar pelo interesse dos jovens e pela maneira como diferentes personalidades nacionais e não só, vem reagindo às matérias que dão corpo à obra. É de facto um grande mosaico de ideias brilhantes que mobilizam jovens a emergir na área empresarial, como também social ■

“Os jovens precisam de se abster de comportamentos nocivos ao desenvolvimento económico e social”



Av. da O.U.A. nº 50 • Telef.: (258) 21400416 • 21402181 • Fax: (258) 21402919 • Cel: 82/843188720  
E-mail: grafica.academica@gmail.com



Maquetização

Impressão

Acabamentos

- CARTAZES
- CONVITES
- MANUAIS
- P. TIMBRADOS
- PANFLETOS
- BROCHURAS
- CALENDÁRIOS
- CARTÕES DE VISITA
- CARTÕES DE BOAS FESTAS
- RECIBOS, FACTURAS, V. DINHEIRO



*Desporto a seu estilo*



# INVESTIR NA BOLSA DE VALORES É APOSTAR NA ECONOMIA DE MOÇAMBIQUE



APOSTE NA  
BOLSA DE VALORES!

Av. 25 de Setembro, 1230, 5º andar, bloco 5  
Prédio 33 Andares Maputo Moçambique  
Tel: +258 21 308826/7/8 Cel: +258 823007140  
+258 823196080/+258 843014910  
Email: info@bvm.co.mz

SITE: [WWW.BVM.CO.MZ](http://WWW.BVM.CO.MZ)  
APOIO AO INVESTIDOR  
E-mail: [apoio.investidor@bvm.co.mz](mailto:apoio.investidor@bvm.co.mz)  
APOIO AS EMPRESAS  
E-mail: [apoio.emitentes@bvm.co.mz](mailto:apoio.emitentes@bvm.co.mz)