

que eles têm nos seus serviços e onde as pessoas que estão à procura de emprego possam ver as oportunidades que existem e candidatar-se) que até hoje está a funcionar, e também criámos o nosso próprio *website*. E como nós éramos informáticos, tínhamos o domínio necessário, decidimos também dar o serviço a terceiros, ou seja, começámos a desenvolver para terceiros aquilo que nós fazíamos para nós internamente.

- Como conseguiu o capital inicial?

- Capital inicial foi todo com fundos próprios. Não pedimos nenhum financiamento; usávamos os nossos computadores pessoais e trabalhávamos em casa para desenvolver isto. Quando nós começámos, nem sequer tínhamos escritório. Mais tarde é que alugámos uma sala dentro de um outro escritório, onde ficava a nossa secretária. Nós não estávamos ali, tínhamos os nossos empregos. Trabalhávamos de noite e durante os finais de semana.

- E foram crescendo à medida que foi dando lucros...

- Sim, não. Não exactamente à medida que foi dando lucros. Os sócios tiveram que entrar com grande parte do capital e durante muito tempo quem pagava os salários eram os próprios. Nós trabalhávamos e não recebíamos nada por isso, não tínhamos salário, e a dado momento tivemos que tomar uma decisão: ou avançávamos com a empresa ou parávamos. E avançar com a empresa significava abdicar dos empregos que tínhamos, e isso foi feito gradualmente. Primeiro foi um, depois outro...

- Houve consenso em se avançar?

Sim, sim, claro!

- Quantos sócios são?

- Somos três. E sou um deles.

- Quais foram as dificuldades que enfrentaram no princípio e como superaram?

- Foram muitas. Desde o custo da Internet, porque a Internet até hoje em Moçambique é muito cara, e naquela altura era muito mais. A percepção do próprio empresariado, estou a falar no geral, face a estes serviços, era do tipo nós chegamos a uma empresa, explicarmos o que nós fazíamos e dizerem é muito interessante, mas isso não é prioridade para nós agora. Na altura que começámos ouvíamos muito esse tipo de resposta. Outra dificuldade que tínhamos e temos até agora é o acesso ao crédito. Porque nós somos uma empresa pura-



mente de serviços e não temos "caixotes", não vendemos computadores, não somos uma empresa comum em Moçambique.

- Como conquistaram o mercado?

- Batendo muitas portas e tentando explicar de forma não técnica quais seriam as vantagens de se ter um site, de que se trava... eu penso que

a própria dinâmica de desenvolvimento do próprio país também contribuiu para isso, porque existiu um "boom" da Internet há alguns anos e em Moçambique chegou um pouco mais atrasado, mas chegou e existe essa necessidade. O que tem estado a acontecer é que os serviços vão sendo mais complexos e as necessidades vão sendo maiores.

- Sentem a aceitabilidade do mercado em relação aos serviços que oferecem?

- sim.

rência não oferece. Nós, neste momento, somos líderes do mercado.

- Acredita que outras empresas podem surgir e ter sucesso nesta área?

- Eventualmente, sim. Eu acho que tudo depende da capacidade de cada um de inovar. Depende da competência de cada empresa, por isso é difícil dizer, é relativo.

- Que tipo de serviços a empresa presta?

- Nós oferecemos desenvolvimento de *softwares* para *web*, ou seja, são *softwares* que são baseados em tecnologias *web*. Esse desenvolvimento pode ser um *website*, que é o mais comum, o que as pessoas mais vêem, mas nós fazemos mais. Fazemos os portais, fazemos as bases de dados on-line, *intra-nets* e *extra-nets*. Também temos a componente gráfica. Isso é o principal. Na área de serviços, fazemos a gestão de portais e também vendemos publicidade nos portais em que gerimos, em alguns, não todos.

- Que conselho daria aos jovens?

- Aqueles que vêm da escola que estudem e investiguem, porque nem tudo vem da escola. Por exemplo, eu estou numa área em que aquilo que faço no dia-a-dia não aprendi na escola, na universidade, foi uma investigação, e para chegar onde cheguei foi preciso bastante esforço. Como eu disse, trabalhávamos durante o dia num emprego normal, trabalhávamos de noite e em finais de semana. Muitas vezes os jovens gostam de uma vida facilitada, ou seja, eles dizem "ai, quem me dera ter sucesso; quem me dera ter não sei o quê" e esquecem-se que o sucesso implica esforço e dedicação. O conselho que dou é que se esforcem. E, principalmente aos que estão a estudar, que não estudem só para ter o diploma.

- A motivação para a acção empreendedora foi interna ou externa?

- Um pouco das duas. Eu penso que teve parte de influência externa, por ver aquilo que outros estavam a fazer fora de Moçambique, e também pela inexistência desse tipo de serviço aqui Moçambique. Uma coisa em que nos orgulhamos é que trouxemos uma novidade para o nosso próprio país, criando postos de trabalho. É motivante, mas também é muita responsabilidade. Se não tenho como pagar salários dessas pessoas é um problema, porque são pessoas que dependem da empresa. ■