

# negócios



2º Forum de Logística,  
Indústria e Agronegócios  
**ACIS vai apresentar  
estudo logístico  
do país**

Liubov Abravítova,  
Embaixadora da Ucrânia  
**“O impacto da  
guerra tem sido  
devastador  
para as PME”**

Yassin Amuji, empresário

# A persistência é determinante para o sucesso

ISSN 2616-4744



9 772616 474407

[www.revista.negocios.co.mz](http://www.revista.negocios.co.mz)

■ N.º37 ■ Maio/Junho 2022 ■ 150 MT

Agora há negócios a bordo





# A transformação digital da sua PME

Os nossos **Planos PME Bronze, Prata, Ouro e Platina** ainda mais completos para fazer face aos desafios actuais do seu negócio. Ao aderir a um dos nossos planos, tenha acesso sem custos adicionais a Internet de Banda Larga, plano integrado de Voz, Dados e Data-Center, Ofertas Microsoft e ainda chamadas e SMS's gratuitas entre colaboradores.

Saiba mais em [www.vm.co.mz](http://www.vm.co.mz), [empresas@vm.co.mz](mailto:empresas@vm.co.mz), ligue 100 ou contacte o seu gestor.

Termos e condições aplicáveis.





Ligados temos tudobom



**vodacom**  
business





## Um problema com causa inevitável

**N**a economia, nada acontece por acaso. Estamos a assistir a uma assustadora subida dos preços dos combustíveis o que vai, por inerência, influenciar a subida dos preços das matérias primas e dos transportes e, consequentemente, os preços dos produtos finais ao consumidor. Moçambique não é uma ilha económica isolada, a nossa economia é facilmente influenciada pelas fontes das matérias primas e combustíveis. Os efeitos da recessão económica causados pelo coronavírus e a guerra na Ucrânia são, neste momento, os factores fundamentais que influenciam os preços das matérias primas a nível global e Moçambique está a ressentir-se dessa crise.

Num país pobre como o nosso, este tipo de variação de preços atinge directamente a população, pois esta gasta a maior parte da sua renda na alimentação e nos transportes públicos. Assim, com o aumento considerável dos preços e sem melhorias significativas na sua renda, maus dias se esperam na vida dos moçambicanos.

E ainda considerando que a economia é frágil e que o Governo não tem capacidade financeira para continuar a subsidiar o custo das matérias primas, não lhe resta mais nada se não remeter o custo ao consumidor final. Estamos realmente

perante uma crise grave e o Governo tem aqui o desafio de controlar a emoção popular e de conseguir evitar convulsões sociais, com aproveitamentos políticos à mistura, que podem agravar a situação social do povo moçambicano. Apresenta-se aqui a necessidade de esgrimir esforços políticos na educação cívica e consciencialização do povo sobre a origem dos aumentos dos preços, assim como a impossibilidade do Governo intervir directamente tratando-se de causas macroeconómicas objectivas e exógenas à possível intervenção interna.

O povo deve pensar assim: “Não é culpa do Nyusi, infelizmente os preços aumentaram na origem”, e aceitar conviver com a nova normalidade fazendo a contenção dos seus custos, tendo em conta a sua actual renda.

Governar é dialogar. Dialogar é comunicar com eficiência, por isso o assunto do aumento dos preços não pode ser ignorado na narrativa do Governo e deve ser prioridade do Presidente da República sempre que tiver oportunidade de se dirigir ao povo, associar-se ao sofrimento do povo e mostrar a sua empatia e solidariedade para, pelo menos, a curto prazo evitar convulsões sociais e aproveitamentos políticos. **■**

**“E ainda considerando que a economia é frágil e que o Governo não tem capacidade financeira para continuar a subsidiar o custo das matérias primas, não lhe resta mais nada se não remeter o custo ao consumidor final.**

**Quando as suas ideias surgem, estamos aqui para garantir a sua protecção.**



**BRAZ & ASSOCIADOS**  
AGENTES DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

**Na Braz & Associados temos a experiência e competências especializadas para o assistir na protecção dos seus Direitos de Propriedade Intelectual.**

**Os seis instrumentos jurídicos essenciais para proteger ideias são as patentes, as marcas registadas, os direitos de autor, os nomes comerciais, as leis de concorrência desleal e os segredos comerciais.**

**O registo da sua Propriedade Intelectual permite-lhe construir o valor da sua marca, que é o coração e a alma de qualquer negócio.**

**Tome medidas pró-activas para proteger as suas ideias, criações e marcas, contactando a nossa equipa de especialistas para que esta possa ajudar.**

**E-mail: [info@baipa.co.mz](mailto:info@baipa.co.mz)**

**Tel: +258 21 321 792**

**[www.baipa.co.mz](http://www.baipa.co.mz)**

**Bairro da Sommerschild, Rua António Simbine n.º 114 Maputo,  
Moçambique**



CAPA 18

## Persistência e resiliência são determinantes para o sucesso

SEGUROS 16  
**FINTECHS buscam soluções para seguros**

IMOBILIÁRIA 26  
**Valor do Activo Imobiliário**

BANCA 28  
**Moçambique deve investir no sector do gás para dinamizar indústrias locais**

FOCO EM MOÇAMBIQUE 31  
**É preciso melhorar as infraestruturas e perceber os operadores turísticos**

TURISMO 35  
**Casa Luna – o ‘lodge’ com uma vista magnífica**

TRANSPORTE E LOGÍSTICA 39  
**TL é a primeira empresa do ramo certificada em qualidade, segurança e saúde no trabalho**

EMPRESA 41  
**“O nosso maior desafio é a embalagem”**

BOLSA DE VALORES 45  
**PMEs devem melhorar a gestão e o desempenho para entrar no Mercado de Capitais**

SECTOR EMPRESARIAL 51  
**ACIS vai apresentar estudo logístico do país**

VISÃO EMPRESARIAL 55  
**Criptomoedas – remédio de cancro da vóvó!**

RESPONSABILIDADE SOCIAL 58  
**Dia Internacional da Criança é celebrado em Sofala**

JOGOS DE APOSTAS 61  
**“Só me resta acreditar num jackpot para resolver todos os meus problemas”**

NOSSOS TALENTOS 65  
**Rodrigo Almeida: “Através do desporto motorizado sinto que sou uma Embaixada”**

DICAS ÚTEIS 69  
**Como escolher o(a) Médico(a) Veterinário(a) ideal?**

PANORAMA 71  
**Liubov Abravítova preocupada com o impacto da guerra nas PMEs e grupos vulneráveis**

## negócios

**Director Geral** Jaime Langa  
jaime.langa@negocios.co.mz  
+258 823944444 +258 843944444

**Directora Editorial** Helga Nunes  
helga.nunes@negocios.co.mz  
+258 843099704 +258 825865649

**Directora Comercial** Lina Mulungu  
lina.mulungu@negocios.co.mz  
+258 828313430 +258 843435017

**Colaboradores** Arsénia Sithoye, Felicidade Chinguvo, Custódio Bila, Ivan Amade, Álvaro Simão Cossa

**Gestão de Clientes** Paula Mucavele

**Redes Sociais** Jélisse Langa

**Fotografia** Mauro Vombe, Dino Valeta, Hamilton Júnior, Shana Chicalia,

**Design** XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

**Impressão** Minerva Print

**Tiragem Média** 2000 exemplares

**Registo** 01/GABINFO-DEC/2012

**Propriedade e Edição**

**maxmedia**

Av. Agostinho Neto, n.º 326 - Maputo  
www.revista.negocios.co.mz

**Parcerias**



**Membro Fundador**  
Associação das Empresas Jornalísticas  
Presidente do Conselho Fiscal





Movimentando pessoas e bens

# Bilene Resort

ONDE AS ONDAS CHAMAM  
PELO SEU NOME



**FAÇA A SUA RESERVA**

**RECEPÇÃO: 870 899 769**

**GERÊNCIA: 871 301 125**

**ADMINISTRAÇÃO: 870 939 039**

[cfmbileneresort@gmail.com](mailto:cfmbileneresort@gmail.com)

## **Tema: “Transformação das equipas em SADs vs. fontes de financiamento”**

**CAFE**   
**negócios**  
café & debate

Apoio:

  
**MONTEBELO  
GIRASSOL**  
MAPUTO HOTEL

O tema proposto para a presente edição do ‘Café Negócios’: “Transformações das equipas em SADs (Sociedades Anónimas Desportivas) vs. fontes de financiamento” juntou na mesa de debate alguns especialistas, nomeadamente: Ananias Couana - presidente da Liga Moçambicana de Futebol, Nuno Sousa – coordenador da área de Marketing e Comunicação do clube Black Bulls, Ivone Buque – secretária geral do Clube Ferroviário de Maputo, Renato Caldeira – jornalista aposentado, Afonso Malache - director de Administração e Finanças, Recursos Humanos e coordenador das SADs da Bolsa de Valores de Moçambique e Gervásio de Jesus, vice-presidente da Federação Moçambicana de Futebol.

**ANANIAS COUANA,**  
presidente da Liga Moçambicana de Futebol

**“É preciso tratar o clube como se fosse uma empresa que tem a sua planificação e tem a questão de prestação de contas aos sócios e aos investidores, de modo a que possam atrair mais investidores para o próprio clube”.**

É um grande desafio, mas as equipas podem num futuro muito breve começar a ter uma estrutura muito forte em termos daquilo que deve ser o futebol profissional, não só em termos de ganhos internos, mas também em termos de ganhos a nível internacional.

Falo concretamente em termos legais daquilo que é o histórico na revisão dos estatutos.

Os novos clubes têm obviamente estatutos mais recentes e que respondem àquilo que é a actualidade. Mas os clubes históricos que têm mais de 100 anos, ou um pouco menos, precisam na minha opinião de rever os seus estatutos de



modo a adequá-los à nova realidade.

Por outro lado, é preciso que haja uma reestruturação na componente desportiva que devem possuir não só as equipas principais séniores, mas também é preciso que tenham as camadas de formação e que tenham o devido acompanhamento, quer na formação como homens em termos da sua escolaridade e também do próprio





treinamento técnico para poderem chegar a outros níveis. É preciso que tenham alguma formação como pessoas.

Temos também a questão do plano de negócios que julgo ser extremamente importante, em que se vai definir em termos do plano estratégico, o plano operacional, onde é que o clube quer chegar. É preciso tratar o clube como se fosse

uma empresa que tem a sua planificação e tem a questão de prestação de contas aos sócios e aos investidores, de modo a que possam atrair mais investidores para o próprio clube.

Eu penso que estes são os caminhos a seguir, depois tudo o resto poderá vir como é o caso da tecnologia. Como é que podemos vender os jogadores, e por aí em diante.





**NUNO SOUSA,**  
coordenador da área de Marketing e  
Comunicação do clube Black Bulls

**“Estamos a seguir as tendências do mercado, como formar grandes jogadores, dos quais possamos depois tirar dividendos para sempre projectarmos esse valor acrescentado no clube”.**

Relativamente à transformação dos clubes desportivos em SADs, nós vemos isso como uma das prioridades porque, obviamente, olhamos para o futebol como um negócio. Se tivermos na verdade alguns investidores que procurem estar ao nosso lado e projectar aquilo que é o nosso modelo para o exterior, muito bem.

Nós já estamos a fazer isso, tanto que estamos a apostar em criar infraestruturas, em ter activos, que são os jogadores, mas também temos um largo trabalho para termos a nossa massa crítica que são os sócios. Para isso, também estamos a formar os gestores desportivos e a nível das camadas mais jovens, pois o investidor só vai investir, claramente, se vir uma perspectiva de negócio em que vai rentabilizar aquele que é o seu investimento.

Como tal, temos que ser muito rigorosos,

muito transparentes, temos que transmitir confiança, temos que comunicar bem, temos que re-colocar os nossos activos no mercado exterior, e é por isso que estamos a investir nas infraestruturas e sabemos, claramente, que isso leva o seu tempo, mas estamos a seguir as tendências do mercado, como formar grandes jogadores, dos quais possamos depois tirar dividendos para projectarmos esse valor acrescentado no clube.

Portanto, este é um negócio que não pára. Não vamos ficar felizes por vender um ou dois jogadores, temos de vender mais porque é esse o nosso objectivo.

Se olharmos para outros países como o Brasil, há grandes grupos económicos por detrás a investir em alguns clubes. Nós temos que seguir as tendências, mas para isso temos que ser cada vez melhores, e os títulos ajudam, colocar os jogadores no exterior ajuda, e isso é um negócio, e essa é a nossa perspectiva.

O futebol moçambicano há tempos que sofre com três grandes críticas: o calendário desorganizado (produto não credível junto de potenciais patrocinadores), a falta de gestão dos clubes aliada à falta de capital humano especializado na área, e ainda uma visão distorcida do que é o futebol hoje em dia para tornar o produto apetecido pelos ‘players’ do mercado.

O futebol ainda é visto como responsabilidade social perante a sociedade civil e não como um negócio que tem de ser rentável e apresentar lucro para os investidores, ainda tem um calendário desajustado a nível local e mundial (seguir o maior mercado importador de talento – Europa), o produto é pobre em termos de futebol e não atrai as pessoas com maior capacidade financeira, os estádios vazios com pouca bilheteira e com pouco marketing e comunicação a apoiar os eventos desportivos e a consequência serão os cofres dos clubes a sofrerem dia após dia.

As SADs podem ser a melhor forma do futebol sobreviver e é mais uma oportunidade para a gestão dos clubes se profissionalizar e, ao mesmo tempo, de terem rentabilidade.





**IVONE BUQUE,**  
secretária geral do Clube  
Ferroviário de Maputo

**“O meu desejo é que houvesse mais divulgação no sentido das pessoas perceberem o que é realmente uma SAD, quais são as vantagens que daí advêm, para que tudo o resto flua, porque os nossos clubes são feitos de sócios e dependem dos estatutos.”**

Achei o tema muito importante quanto à viragem de página do desporto porque eu realmente acredito que as SADs sejam um instrumento, um

método para dar uma viragem na vida financeira dos clubes com vista a lograr melhores resultados. Porque se a vida financeira é saudável, naturalmente que os resultados são animadores.

Ainda nesta senda, o meu desejo é que houvesse mais divulgação no sentido das pessoas perceberem o que é realmente uma SAD, quais são as vantagens que daí advêm, para que tudo o resto flua, porque os nossos clubes são feitos de sócios e dependem dos estatutos, e para que os estatutos sejam mexidos, o mesmo deverá acontecer na base da Assembleia, e se todos formos à Assembleia já com o conhecimento prévio do que realmente queremos, será mais prático discutir o problema.

Acho que deviam fazer parte deste debate os dirigentes desportivos, talvez eles discutissem o assunto com mais avidez, conhecendo o terreno e os próprios clubes.

Existe uma grande desigualdade entre os clubes e há uma necessidade de primeiro reestruturar-se os clubes, isto é, dar corpo aos próprios clubes para que tudo o resto possa fluir. Por exemplo, clubes como o ABB, Ferroviário de Maputo, Costa do Sol, são clubes com pujança, mas já não vamos dar a mesma primazia aos outros clubes.

Portanto, creio que primeiro os clubes devem-se organizar, adquirir mais conhecimentos, depois devem-se reestruturar porque um clube deve ser uma empresa, deve ser uma instituição para que se possam implantar outros organismos e se adoptar outras metodologias.



**RENATO CALDEIRA,**  
jornalista aposentado

**“É com muita mágoa que eu vejo o nível em que estamos neste momento. Achemos que os ‘rankings’ que vemos pelo mundo são um mero divertimento, mas os ‘rankings’ é que definem realmente o nosso crescimento”.**

Acho que, neste momento, seria um passo um pouco arriscado transformar os clubes em SADs porque a realidade do nosso desporto não aponta muito para aí. Pelo que vejo no mundo, os clubes que são SADs são clubes que têm um grande nível de motivação e nós, em Moçambique, temos muito pouca apetência pelo desporto a todos os níveis, particularmente pelo futebol que se tem destacado. Desde a participação do cidadão normal, quer no apoio aos clubes, quer na própria ida aos campos e na aquisição dos bilhetes.

Um dos factores principais para o crescimento de um clube para se tornar SAD é a questão da venda dos seus activos e nós ainda não os temos, porque de um tempo para cá, os clubes vivem muito, não da formação, porque não há motivação dos jovens, e o que acontece é que os próprios recintos desportivos existentes no país são o primeiro lugar que se ocupa para outras coisas. Há poucos recintos e quando há deslocados, quando há espectáculos musicais, eventos das igrejas, são os primeiros locais a ser ocupados, pelo que o desporto, particularmente o da formação, é sempre subalternizado.

Por outro lado, as grandes estrelas do nosso país foram formadas em espaços vazios dos bairros, como é o caso da Mafalala, Chamanculo, Xipamanine, mas isso já passou praticamente à história. Do grande torneio que era o Bebec também só ficou o nome. De maneiras que eu penso que seria um passo demasiado arriscado e extemporâneo porque o produto do desporto não é vendável.

Também temos consciência que temos de



acertar o passo com o mundo, e para tal temos de acompanhar algumas coisas que se vive lá fora e isso precisa de uma união de todos e de termos uma motivação naquilo que é nosso, sem deixar de acompanhar o mundo, porque é preciso ter uma dose de patriotismo muito maior naquilo que é nosso.

É com muita mágoa que eu vejo o nível em que estamos neste momento. Achemos que os ‘rankings’ que vemos pelo mundo são um mero divertimento, mas os ‘rankings’ é que definem realmente o nosso crescimento. Nós já tivemos selecções no basquetebol e futebol que impunham respeito em África, e agora estamos a reiniciar, eu penso que a estratégia neste momento será construir o nosso prédio de baixo para cima e de cima para baixo, e para isso é necessária a união de todos. Em paralelo, é extremamente importante que os nossos jovens tenham apetência por aquilo que é nosso.

**AFONSO MALACHE,**  
director de Administração e Finanças,  
Recursos Humanos e coordenador das  
SADs da Bolsa de Valores de Moçambique

**“... há aspectos fundamentais para se entrar neste mercado de Bolsa, como por exemplo, demonstrar transparência e ter a contabilidade organizada. Nenhum investidor quer investir numa empresa que não tenha informação sobre as suas contas. É preciso que esta informação seja publicada para que o investidor se sinta aliciado a fazer parte destes projectos”.**

Nesta empreitada, temos trabalhado com a Secretaria do Estado para o Desporto. O que espero deste debate é que ele seja efectivamente difundido. Notei durante o debate que alguns clubes reclamavam que esta informação é difundida em alguns eventos, no entanto, falta a componente de visitas bastante localizadas aos clubes, e a resposta que demos foi a seguinte: Nós trabalhamos em parceria com o Estado, e, muitas vezes, temos feito esse trabalho quando somos solicitados pelos próprios clubes.

Portanto, temos dado uma pronta resposta a qualquer clube que nos solicita. A título de exemplo, nós já trabalhamos com alguns clubes aqui em Maputo, como é o caso da ABB, e alguns clubes recém-formados na Namaacha, Estrela Vermelha. A nível da província de Inhambane, já trabalhamos com a Nova Aliança da Maxixe, com o Grupo Desportivo de Inhambane, em Sofala trabalhamos com alguns clubes e diversas modalidades, há um projecto agora para uma visita à província de Tete, ainda na senda do mesmo trabalho. Isso para dizer que nós estamos sempre abertos, desde que sejamos solicitados pelos clubes.

Outra questão levantada foi o que é que a BVM tem feito face à realidade dos clubes. A BVM



prontificou-se em dar um apoio numa perspectiva jurídica, um auxílio na preparação da própria demonstração financeira, um acompanhamento económico e financeiro, na elaboração dos estatutos, tudo a custo zero, para que estes clubes tenham as informações requeridas pelo mercado e as suas contas regularizadas. Mas, para tal, há um trabalho que os próprios clubes devem fazer, como por exemplo, a componente da inventariação, pois há clubes que têm um património, mas não sabem quanto é que vale cada activo que possuem. Portanto, é preciso fazer numa primeira fase este levantamento.

Por outro lado, dizer que há aspectos fundamentais para se entrar neste mercado de Bolsa, como por exemplo, demonstrar transparência e ter a contabilidade organizada. Nenhum investidor quer investir numa empresa que não tenha informação sobre as suas contas. É preciso que esta informação seja publicada para que o investidor se sinta aliciado a fazer parte destes projectos.

**GERVÁSIO DE JESUS,**  
vice-presidente da Federação  
Moçambicana de Futebol (FMF)

**“Mas é importante avançar com um projecto piloto e que tenha um efeito multiplicador, apostando-se em clubes minimamente organizados e com algum património, como a Associação Black Bulls (ABB), União Desportiva do Songo (UDS), Ferroviário de Maputo e Ferroviário de Beira”.**

Moçambique ainda não está preparado para avançar, de forma global, com o processo de transformação de clubes em Sociedade Anónimas Desportivas (SADs), devido a factores conjunturais e estruturais. Muitos clubes estão em incumprimento com os procedimentos jurídico-legais e desprovidos de recursos humanos qualificados para responderem às dinâmicas exigidas para a sua transformação em SAD.

Neste campo, urge a realização de um trabalho profundo de disseminação de informações-chave sobre os instrumentos necessários para a respectiva constituição, para além da promoção de acções de formação e capacitação dos agentes desportivos integrados no processo.

O que se constata é que os clubes estão desorganizados e muitos deles sem estatutos de personalidade jurídica actualizados e sem assembleias gerais em dia. Há clubes sem instalações próprias, sem secções administrativas e de finanças organizadas, sem projectos de formação de atletas, principais activos, a partir das camadas jovens, e sem iniciativas de negócio e desenvolvimento da instituição.

Os clubes estão descapitalizados e não conseguem desenhar projectos alternativos para a sua sobrevivência, por ausência de capital humano capacitado e especializado para o desempenho cabal nas respectivas áreas de intervenção. É necessário que haja uma autotransformação do paradigma actual, dando espaço a iniciativas inovadoras que



vão acrescentar valor a estas instituições de utilidade pública.

A definição clara e objectiva da institucionalização do futebol profissional é crucial para se dar um primeiro passo para a constituição das SADs no país. Assim teremos num clube duas estruturas claras e efectivas, nomeadamente a do desporto profissional (futebol) e a de modalidades amadoras. A conjuntura económica e financeira, que Moçambique atravessa, actualmente, acaba também por influenciar negativamente a concretização, a curto e médio prazos, desse desidrato que é, no fundo, uma das saídas apropriadas para os grandes problemas do desporto no nosso país. Julgo ser importante que a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), bastante interessada no processo, prossiga com esse trabalho de auscultação, sensibilização, formação e capacitação dos gestores desportivos, oferecendo-lhes conteúdos essenciais para a sua transformação em SADs. Mas é importante avançar com um projecto piloto e que tenha um efeito multiplicador, apostando-se em clubes minimamente organizados e com algum património, como a Associação Black Bulls (ABB), União Desportiva do Songo (UDS), Ferroviário de Maputo e Ferroviário de Beira. É preciso criar alguma coisa que possa atrair ou encorajar os outros a juntarem-se ao processo de transformação positiva do futebol moçambicano. O país tem muitos talentos e estes precisam de ser transformados em activos sustentáveis das instituições desportivas. ■





# MONTEBELO GIRASSOL

MAPUTO HOTEL

★★★★★

*Enjoy the best*

**NOVAMENTE CONSIGO**  
QUARTOS E SALAS DE REUNIÕES TOTALMENTE SEGUROS

INFO E RESERVAS +258 21 480 505 [reservasmontebelo@montebelohotels.com](mailto:reservasmontebelo@montebelohotels.com)

[montebelohotels.com](http://montebelohotels.com)  
— PORTUGAL · MOZAMBIQUE —

# FINTECHS buscam soluções para seguros

Os representantes das Fintechs sentaram num evento digital, organizado pela FINTECH MZ, com o apoio do FSDMoç, World Bank, Digital Frontiers Institute e VISA International, para debater o “Sector de Insurtech’s e os Seguros”.

### ISRAEL MUCHENA – HOLLARD SEGUROS

O director geral da Hollard Seguros, Mocambique, Israel Muchena, abordou o tema “Seguro digital em Moçambique: Situação actual e desafios”, tendo deixado um ponto de situação do sector de seguros em Moçambique, desde a sua evolução, regulamentação, fundo de pensões e desempenho financeiro, no qual destacou a contribuição do sector em 1% do PIB em 2020. Muchena destacou também a implementação do ‘Sandbox’ pelo regulador de forma a apoiar a digitalização de serviços financeiros no mercado dos seguros, através das Fintechs e Insurtech’s.

Segundo Israel Muchena, um dos grandes desafios que o sector enfrenta é a fraca adesão aos serviços por singulares, sendo que muitas das seguradoras estão focadas em oferecer os seus serviços e produtos a empresas, e “outro aspecto relevante como desafio no sector, é como melhorar o desempenho dos seguros num contexto em que se oferece produtos para PMEs a condições e termos acessíveis”, referiu.

Ainda na sua intervenção, Israel Muchena, destacou Moçambique como sendo uma zona com exposição aguda climática, afectando a actividade agrícola. “A Hollard Seguros Moçambique começou a usar em 2012 a tecnologia por satélite para monitorar as mudanças climáticas,

começando um projecto que visava assegurar produção de algodão de pequenos agricultores. Actualmente, a Hollard está a segurar mais de 50 mil agricultores com forte actuação no centro de Moçambique”, revelou.

### TAUANDA CHARE, FUNDADOR DA MOVELCARE

Por seu turno, Tauanda Chare, fundador da Movelcare, mencionou que “as Insurtech’s têm um papel fundamental em encontrar lacunas no sector e trazer soluções inovadoras de seguro de forma a incentivar, facilitar e tornar eficientes os serviços e produtos de seguros”.

Durante a intervenção, sob o tema: Aplicação de nova tecnologia para suporte de iniciativas de seguro agrícola inclusivo, Israel Muchena destacou alguns dos principais desafios nas iniciativas de seguro agrícola inclusivo, como sendo:

“Falta de dados como coordenadas GPS do agricultor e relatórios actualizados do censo agro-pecuário; recursos financeiros limitados do pequeno produtor no momento da aquisição de insumos; os custos de desenvolvimento de produtos de índice são muito altos, é vital focar na cadeia de valor, há escala de escopo; falta de conhecimento de seguro no segmento da população-alvo”, entre outros.



**ISRAEL MUCHENA**  
DIRECTOR GERAL DA HOLLARD SEGUROS



**TAUANDA CHARE**  
FUNDADOR DA MOVELCARE



**ANTÓNIO SOUTO**  
PRESIDENTE DA AMOMIF



**ROGÉRIO LAM**  
ADMINISTRADOR DO BCI

## ANTÓNIO SOUTO, PRESIDENTE DA AMOMIF

O presidente da AMOMIF - Associação Moçambicana de Operadores de Microfinanças, António Souto, destacou os desafios que os micro-bancos enfrentam na digitalização de serviços e em actuar como agentes.

“A primeira situação deve-se à crise que o sector vive, por outro lado, a falta de ferramentas que permitem a digitalização do sector e a falta de mão de obra qualificada. Entretanto, a AMOMIF está a desenvolver uma parceria junto com Associação das FINTECHS em Moçambique com vista a transferir conhecimento e ferramentas tecnológicas para responder a alguns destes desafios”, frisou.

## ROGÉRIO LAM, ADMINISTRADOR DO BCI

Durante a discussão do tema: Interoperabilidade, OpenBanking e inovação de serviços, factores críticos de sucesso para a inclusão financeira digital, destacou-se a estratégia que os bancos comerciais e as carteiras móveis têm adoptado para a inclusão financeira e oferecer serviços financeiros cada vez mais próximos do cliente, de forma rápida e eficiente. O administrador do BCI, Rogério Lam destacou a deficiência que algumas instituições do Governo têm no processo de digitalização de serviços financeiros e, consequentemente, na inclusão financeira, incapacitando directa ou indirectamente a utilização de serviços digitais.

“Uma das grandes novidades que as carteiras móveis moçambicanas irão em breve anunciar é a interoperabilidade do mKesh, M-Pesa e e-Mola de forma a facilitar a circulação da moeda electrónica entre os vários clientes de diferentes provedores, onde os provedores já estão a trabalhar no processo de parcerias. Contudo, ainda há um desafio de alguns bancos comerciais por via da SIMO participarem desta interoperabilidade, facilitando a total circulação da moeda electrónica pelos vários canais”, destacou.

Adicionalmente, os palestrantes acreditam que o sector financeiro e as carteiras móveis têm um papel preponderante de configurar os formatos de inclusão financeira usando a tecnologia, e que tal beneficiaria também o sector de seguros. **11**



# A persistência é determinante para o sucesso

A 13 de Novembro de 1982 nasceu o empreendedor e fundador da Associação do Turismo de Vilankulo, Yassin Amuji. O jovem natural da cidade de Chimoio, acredita que a persistência e a resiliência são factores determinantes para o sucesso de cada moçambicano nos seus negócios. Para ele, o nascer no berço não determina o sucesso. O seu maior desafio é quebrar as suas próprias barreiras. Refira-se que Yassin também é activista social e humanitário, para além de executivo da AMUJI Logistics, proprietário da Vilankulo TV e presidente da Fundação Yassin Amuji.

**Recentemente lançou um livro com o título “Empreender-Transformar”. Um livro muito didáctico sobre os desafios do empreendedorismo em Moçambique, no qual se apresenta como um guia para o sucesso dos novos empreendedores. Antes de falarmos de si, porquê “Empreender-Transformar”?**

Empreender-transformar porque durante a minha fase de crescimento empresarial fui conversando e conhecendo muitos jovens empreendedores, pequenos empresários, e percebi que cada um deles sofria de alguma necessidade de partilha de conhecimento. Foi com base nessa experiência que, ao longo dos anos, chegado a esta fase decidi compilar um livro que trouxesse um pouco daquilo que é a realidade no terreno e em Moçambique. Para empreender numa outra parte do mundo pode até ser um pouco mais fácil e acessível do que em Moçambique, tendo em conta as várias dificuldades que temos. A política do *doing business*, corrupção, a dificuldade do acesso ao financiamento, entre várias outras. Não faltam ideias, falta aconselhamento em como as estruturar e começar gradualmente a executar

sem, necessariamente, fazer de forma gigantesca.

Transformar porque nesta fase em que estamos no país o jovem empreendedor tem de criar, ou seja, tem de empreender de modo a transformar o país. De modo a que Moçambique possa crescer e as soluções do empreendedorismo sejam transformadoras para o futuro da nossa sociedade.

**Para além de qualidades humanas, conhecimento e vocação empresarial, que atributos acha que podem ser determinantes para um jovem ter sucesso nos negócios no contexto moçambicano?**

É preciso ser muito persistente, teimoso, às vezes, e resiliente naquilo que são as vontades. Não é fácil. Vamos cair inúmeras vezes e vamos ter que levantar. Torna-se um pouco fácil para quem já tem algo estruturado! Mas, ainda assim, torna-se alvo de perseguição das autoridades tributárias. Para os que ainda não estão licenciados, a dica seria que as autoridades fizessem um acompanhamento de forma a que eles legalizem os seus pequenos negócios. Explicar como



 Yassin Amuji, empresário

“ O sucesso não está em vir de uma certa família estável financeiramente, mas sim de uma família consistente e com a educação em foco.

podem dar o primeiro passo para que também possam ser futuros contribuintes. Entretanto, penso que os que já estão minimamente formais são os que mais sofrem e não é fácil porque têm de encontrar formas de produzir mais para conseguir pagar as multas que vão encontrando na maior parte das vezes que são inspeccionados.

**O seu livro indica que, para iniciar um negócio e prosperar, os recursos imprescindíveis são o tempo e o dinheiro. Estando num país atípico, onde o acesso a recursos financeiros para iniciar um negócio é o calcanhar de Aquiles. Como pode o empreendedor sair dessa?**

Estando num país em que o acesso ao financiamento é um grande problema, quase impossível, para quem pretende iniciar o negócio, os jovens empreendedores de qualquer das faixas etárias têm de optar mais pela parceria estratégica. Parcerias estas em que, não tendo o acesso ao financiamento, possam procurar empresários que estão dispostos a investir, diversificar os seus investimentos e a sua rede de negócios. Apresentar projectos e propor parcerias estratégicas, onde a pessoa que vem com a ideia fica com uma percentagem e estes empresários ficam com a outra parte. Entretanto, neste momento, com o actual cenário financeiro moçambicano não recomendaria a nenhum jovem aderir ao financiamento bancário para começar um negócio, porque tendo em conta a taxa de juro aplicável actualmente mais os seguros que são pagos, as comissões, a percentagem de financiamento acaba chegando aproximadamente aos 28% anual. Isso significa que este jovem deveria aplicar uma margem acima de 70% para conseguir suprir, primeiro, só as taxas bancárias

e depois, as despesas, os custos, etc. Este jovem está automaticamente em desvantagem, por exemplo, face a qualquer investidor que venha da África do Sul que tem uma taxa de 6 a 7%.

**Tem uma fonte de inspiração ou é um *self-made-man*?**

Sou um *self-made-man*! Isto não porque eu tenha começado do zero, mas porque estou ciente que venho de uma família que criou condições para que os seus filhos pudessem iniciar sem que, necessariamente, tivessem que começar do zero. Há muita gente que despreza isto, mas há tantos outros que encontraram tudo pronto e fracassaram nos seus negócios e há muitos que não vieram do berço mas que tiveram sucesso. O sucesso não está em vir de uma certa família estável financeiramente, mas sim de uma família consistente e com a educação em foco. Isto é o essencial. O *self-made-man* porque a minha maior vontade é quebrar as minhas próprias barreiras, acordo todos os dias preocupado com aquilo que fiz no dia anterior e tento fazer melhor. Por exemplo, o destino turístico Vilankulo está-se a consolidar como referência. É um local que todos querem visitar, fazer conferências, eventos, casamentos, espectáculos, desportos, etc. Somos uma referência da região e estamos a trabalhar para ser uma referência continental e internacional. Todos os dias acordo e me questiono porque é que Vilankulo não pode ser melhor que as Maldivas, Cancún, as Bahamas e as Maurícias? Não está escrito em nenhum sítio que nós não podemos e esta é a minha maior inspiração: acordar e dizer que eu posso e eu vou conseguir fazer e obter resultado.





**Quais são as dificuldades que mais enfrentou no percurso do seu crescimento empresarial? Como soube superá-las?**

Uma das maiores dificuldades no crescimento empresarial foi o choque de gerações. Venho de uma família empresarial e cresci como gestor de uma frota de caminhões. Mas sendo um jovem desta era, alguém que gosta de inovar e pesquisar, sempre quis tentar fazer coisas diferentes. Recordo-me na altura quando tencionava colocar sistemas informáticos para o atendimento ao cliente usando as tecnologias de informação e esse foi um choque para os meus pais porque o computador era algo novo para eles. Como este, vários outros choques foram existindo e, em algum momento, não fui compreendido. O outro momento foi durante a pandemia quando numa das minhas empresas tive que tomar a decisão de despedir todos os trabalhadores, estamos a falar de 76 trabalhadores. Esta foi a única forma, depois de todos cenários possíveis dos meus cálculos, que eu tinha de conseguir manter a

empresa a sobreviver durante 7 meses.

Reabrir o *resort* em Novembro do mesmo ano já com um número possível de trabalhadores, isto fez com reduzíssemos as despesas correntes mensais, os custos de energia, de manutenção das piscinas e do próprio hotel e todos outros custos operacionais. Aprendemos a trabalhar com menos, a fazer o uso de múltiplas funções, mas esta foi uma decisão muito difícil por questões sociais. Depois deste cenário, criamos programas de sustentabilidade para que pudessem desenvolver a agricultura e que nunca lhes faltasse comida à mesa fora a indemnização atribuída.

**Como classifica Vilankulo sob o ponto de vista das oportunidades de negócio para um iniciante? O que pode sublinhar como as melhores oportunidades de negócio em Vilankulo?**

Olho para Vilankulo como um mercado virgem a nível de oportunidades para todos os tipos.



“ A construção e crescimento nesse país é feita por cada moçambicano independentemente da posição que ocupa. O trabalho do Governo é criar políticas para que os privados façam acontecer.

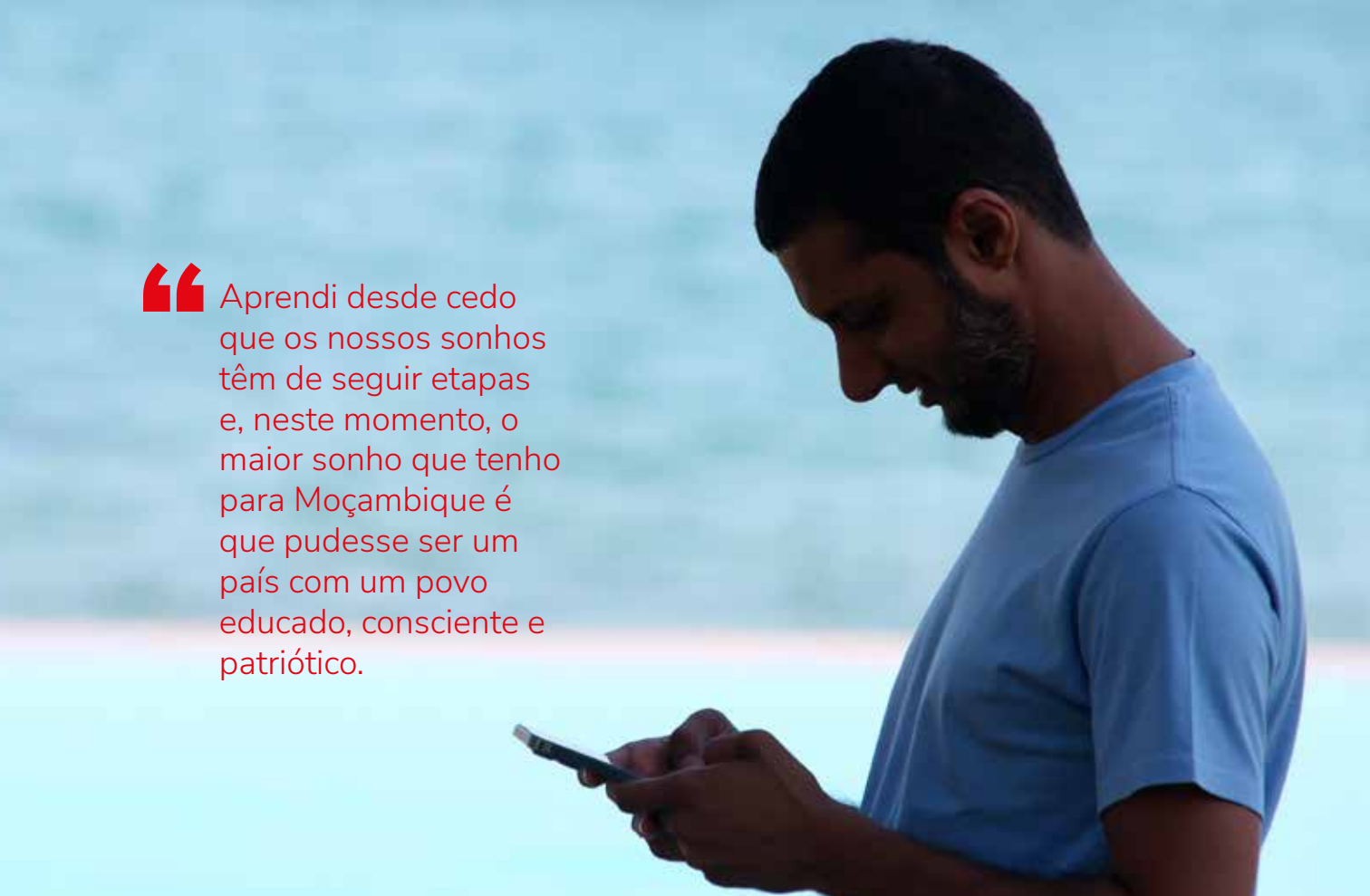
Estamos a falar de um destino turístico com, aproximadamente, 180 Km de praia e só temos 154 operadores turísticos e nem todos estão na praia. Isso significa que, se contabilizarmos por forma a que em cada quilómetro exista um operador, ainda restam muito mais quilómetros para se colocar mais hotéis e restaurantes. Então, olharia para os outros tipos de negócio que alimentam a indústria hoteleira, tais como: o de entretenimento, desportos aquáticos, *skydive*, entre outros. Olharia também para a produção de peixe como um outro negócio porque falamos de um destino que tem, aproximadamente, 134 lagoas que não estão a ser exploradas para a produção do peixe em cativeiro. A tilápia — como um dos peixes mais procurados do mundo e mais comercializado — poderia ser muito bem produzida nas lagoas e depois vendidas a nível local para os operadores turísticos e até exportadores. Se olharmos para o número de camas que temos actualmente, estamos a falar de 5.000 camas, o que significa que por dia 2.000 pessoas estão em Vilankulo, tirando a época alta e com todos esses eventos, conferências e o marketing

que temos feito o número tem estado a subir. Tendo 1.000 pessoas, por exemplo, a hospedarem-se significa que essas pessoas no pequeno-almoço vão querer tomar um sumo, comer um ovo ou uma salada. Portanto, abre-se aqui uma cadeia de valor tanto para o pequeno almoço, almoço e jantar. Frutas, produção de frango, ovos, vegetais, produção de carnes, tudo isso acaba servindo a indústria na produção directa no processamento e depois na comercialização.

**Olhando para o seu livro pode-se facilmente notar a sua veia política ligada ao partido FRELIMO. De que forma, ou em que posição ou circunstância acha que pode ser útil para a construção e crescimento deste país?**

A construção e o crescimento nesse país é feita por cada moçambicano independentemente da posição que ocupa. O trabalho do Governo é criar políticas para que os privados façam acontecer.

Aquele que pretende ser governante tem que saber que está a entregar-se para servir. Neste momento, o meu foco é trabalhar, trazer



“Aprendi desde cedo que os nossos sonhos têm de seguir etapas e, neste momento, o maior sonho que tenho para Moçambique é que pudesse ser um país com um povo educado, consciente e patriótico.

soluções para os jovens, pois estou ciente que não poderei fazer tudo sozinho, por isso partilho muitas ideias nas minhas plataformas e vejo estar a contribuir para aquele Moçambique que sonho e que gostaria de ver. Não é preciso sermos dirigentes para fazermos algo, apenas entregar um pouco de nós ao país.

**O que mais lhe entristece quando vê o percurso do país na forma como é dirigido a vários níveis?**

Nunca fechei a possibilidade de algum dia abraçar uma carreira política, mas teria de sentir que sou capaz e estar em condições de contribuir para essa carreira. A minha tristeza começa ao ver pessoas sem qualificações, visão, experiência adquirida e provada, a tomarem decisões para o resto dos moçambicanos a vários níveis.

Por exemplo, no Parlamento, quem está lá para defender a classe empresarial, dos agricultores, da cultura, do turismo? Temos que ir buscar pessoas que percebam e que tenham um *now how* e experiência. Na verdade, em muitos países os deputados que vão ao Parlamento

são exactamente pessoas que executam essas tarefas nas suas regiões e vão lá defender algo em benefício daquilo que acreditam e da experiência que têm. É difícil ver pessoas a tomarem decisões de um certo nicho sem necessariamente saber como isso funciona. São estas decisões que, de facto, atrasam o crescimento de Moçambique. Precisamos repensar no tipo de Governo que queremos montar e no tipo de caminho que pretendemos que se siga.

**Que sonhos tem para o País que o viu nascer?**

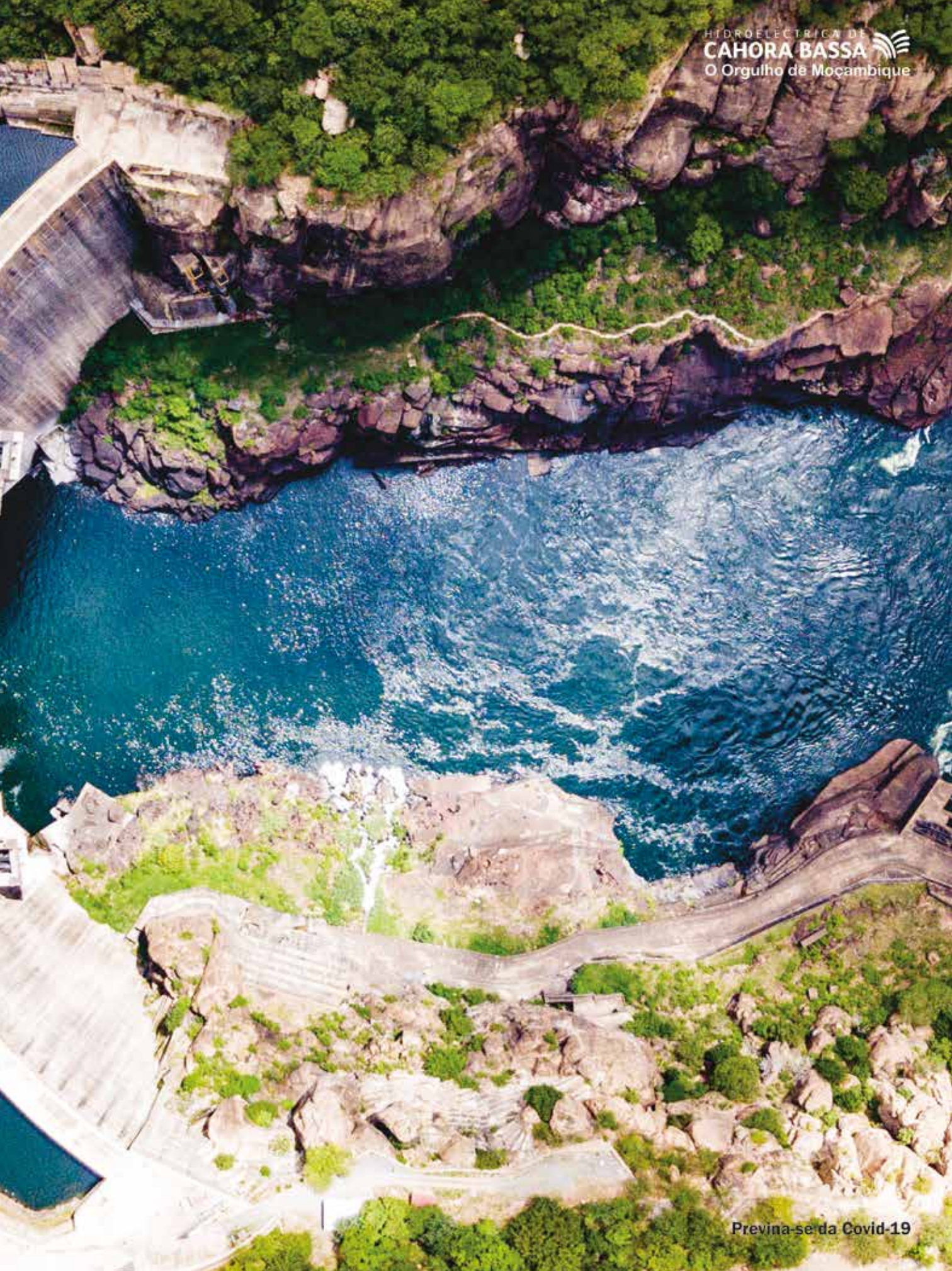
Aprendi desde cedo que os nossos sonhos têm de seguir etapas e, neste momento, o maior sonho que tenho para Moçambique é que pudesse ser um país com um povo educado, consciente e patriótico. Portanto, acredito que se educarmos e conseguirmos garantir que cada um dos cidadãos possa ter educação condigna, todos os jovens, certamente, vão conseguir se afirmar, desenvolver e posteriormente conseguir contribuir para que Moçambique cresça. Temos um potencial enorme, mas infelizmente falta-nos a visão que só é possível adquirir com a Educação. ■



An aerial photograph of the Cahora Bassa Dam, showing its massive concrete structure curving across a wide river. The water is a deep blue-green color. The dam's spillways and powerhouse are visible on the right side of the image. The surrounding landscape includes some greenery and rocky terrain.

**Com excelência e orgulho,  
produzimos energia limpa  
e geramos riqueza.**









# Valor do Activo Imobiliário

**N**ão nos vamos referir ao valor financeiro dos activos imobiliários, que normalmente nos é apresentado pelas avaliações. Esse é um indicador que devemos acompanhar para cada activo, mas aqui vamos antes ao tema da Gestão Imobiliária, que contribui significativamente para a criação de valor dos activos imobiliários.

Numa linguagem directa: A Gestão de Instalações refere-se ao modo como tratamos os activos imobiliários de modo a preservar, dinamizar e aumentar o seu valor.

O quadro geral dos activos imobiliários está à vista sempre que visitamos qualquer uma das nossas cidades, seja nos centros urbanos, nas periferias ou nas suas zonas industriais. É um facto: o parque imobiliário está decadente. O que fazer?

A manutenção dos imóveis tem custos e por esse motivo - evitar o custo directo -. Errado. Os donos de imóveis pensam estar a poupar se não efectuarem as manutenções devidas ou não dedicarem investimento na procura do uso dos seus imóveis. Ora, este é o erro mais comum que existe na gestão de imóveis.

É necessário mudar mentalidades, mas sobretudo informar os donos de imóveis dos factores a terem em conta para a gestão do seu imóvel.

Quando falamos nos imóveis residenciais, particularmente nos imóveis em propriedade horizontal, o problema tende a ser resolvido por via da Lei do Condomínio, recentemente alterada, e que quando aplicada tem vindo a resultar e, estamos em crer, continuará a beneficiar estes imóveis. Tais leis impõem penalizações pesadas para o incumprimento, pelo que as associações de condóminos de cada um desses prédios têm instrumentos para fazer cumprir a lei. Naturalmente, os donos de fracções que persistem no incumprimento, mais tarde ou mais cedo, terão decisões que tomar relativamente aos seus

imóveis. E essas, se mais tarde, serão muito mais dolorosas.

No imobiliário comercial, no entanto, a gestão está amplamente facilitada por via da rentabilidade que os imóveis devem gerar. Desde logo, as empresas especializadas neste serviço são responsáveis pela criação de valor para os imóveis geridos, logo beneficiando quer os donos quer os utilizadores e inquilinos: Pela adequação da comercialização dos espaços desses activos aos valores de mercado; Pela maximização das receitas e cobranças a inquilinos, dentro dos parâmetros justos de mercado; Pela manutenção de registos claros e descritivos para os donos dos imóveis, facilitando as decisões de investimento; Pela capacidade de resolução dos problemas técnicos específicos de cada imóvel; Pela criação de planos de manutenção preventiva e correctiva; Pela preservação das condições de higiene e segurança na utilização dos espaços; Pela adequação da segurança física dos imóveis e seus utilizadores; Pela sugestão, procura e manutenção activa de seguros adequados aos imóveis em questão;

Acresce que o custo da Gestão de Imóveis é um custo percebido por todos os utilizadores e inquilinos dos activos comerciais, pelo que o mesmo vem integrado. Ou seja, com a gestão adequada de um imóvel, o seu valor de mercado mantém-se actualizado e concorrente no mercado imobiliário.

É, portanto, fundamental, quer para os proprietários de apenas um imóvel, ou para as empresas que detêm centenas ou milhares de imóveis, prestar particular atenção à componente gestão imobiliária. Sabendo-se que algumas empresas detentoras de parques imobiliários de grande extensão não têm como 'core business' a gestão de imóveis. É nas empresas especializadas que se pode encontrar a solução para a gestão imobiliária. 



# FIDELIDADE *impar*

APOIO DE  
**5.000 MT**  
NO INÍCIO DA  
ACTIVIDADE

**CURSO ONLINE  
PARA PROMOTORES DE SEGUROS**

## SEGURA O TEU FUTURO.

Inicie a sua actividade de Promotor de Seguros,  
com um curso online com duração máxima de 3 meses.  
Faça a leitura do QR Code para saber mais sobre as condições  
de acesso ao curso.



[fidelidadeimpar.co.mz](http://fidelidadeimpar.co.mz)



LIGUE GRÁTIS

**800 800 088**

Seguradora Internacional de Moçambique, S.A.

NUIT: 400005834 · NUEL: 10735 · Capital Social: 295.000.000,00 MZN. Sede: Rua dos Desportistas, n.º 873 a 879, Maputo, Moçambique

Contactos: Telefone: +258 21 489 700 · Linha de Apoio ao Cliente: 800 800 088 · E-mail: [apoioacliente@fidelidadeimpar.co.mz](mailto:apoioacliente@fidelidadeimpar.co.mz)



# ALL-NEW POLO VIVO PROVA QUE PODES



**3** anos ou 120.000 Km  
**DE GARANTIA**

**OFERTA DE LANÇAMENTO**  
**1.490.000 MZN\***

\*Limitado ao stock existente



**Caetano**

**84 314 18 79**

Av. de Angola nº 2290, Maputo  
**volkswagen.co.mz**

# Moçambique deve **investir** **no sector do gás** para dinamizar indústrias locais

**M**oçambique deve fazer uso dos seus recursos de gás consideráveis para dinamizar as indústrias locais - este foi o tema de destaque de Keith Webb, responsável pela área de Midstream e Infra-Estruturas no Rand Merchant Bank (RMB), empresa irmã do FNB Moçambique, na 8ª Conferência de Mineração, Petróleo e Gás e Energia de Moçambique.

Segundo Keith Webb, este é o momento certo de expandir o investimento no sector do gás e energia, em Moçambique.

“Estamos cientes de que o desenvolvimento dos jazigos de gás no norte de Moçambique requerem investimentos externos consideráveis que, por sua vez, dependem da formalização de contratos de exportação de Gás Natural Liquefeito (GNL) para a bancarização destes clientes”, diz Webb.

O investimento expectável de c. 100 mil milhões de dólares irá traduzir-se em melhorias significativas no desenvolvimento das infraestruturas rodoviárias, portuárias, hidráulicas e eléctricas da região, que devem ser dinamizadas para benefício local.

“O Governo deverá, para o alcançar, avançar com o plano de desenvolvimento das infraestruturas sociais e de capital humano e ainda

alavancar o desenvolvimento industrial em curso na região. Ao mesmo tempo, a dinamização de indústrias secundárias, como da produção de fertilizantes seria ideal, uma vez que estas requerem fontes de gás acessíveis de modo a tornarem-se competitivas e impactantes”, acrescentou.

## **A UTILIZAÇÃO LOCAL**

Webb diz ainda, “Moçambique deve tirar partido da utilização regional de gás, de modo a fomentar a criação de economias de escala também para uso local. O investimento significativo em infraestruturas de gasodutos, liquefacção, transporte e requalificação conta com a existência de economias de escala que sejam viáveis para todos.”

Segundo Ducla dos Santos, responsável Interina pelo Sector Energético do FNB Moçambique, “embora a procura de gás local possa ser inicialmente limitada, as economias de escala podem ser alcançadas se pudermos servir-nos das redes de gasodutos existentes para satisfazer a procura latente de gás, na região. Para sermos bem-sucedidos, é importante ter em conta a relevância dos investimentos em redes de distribuição e na conversão a partir de outras fontes de energia.”





Ducla dos Santos, responsável Interina pelo Sector Energético do FNB Moçambique



Keith Webb, responsável pela área de Midstream e Infra-Estruturas no Rand Merchant Bank (RMB)

Neste momento, é importante dar ênfase ao gás, sendo esta uma fonte energia segura e ideal para equilibrar as redes de energias renováveis regionais que podem também beneficiar a economia moçambicana. Moçambique fornece energia hidroeléctrica considerável (Cahora Basa e no futuro Mpanda Nkuwa), o que capacitou a indústria do alumínio, enquanto o Grupo de Energia da África Austral é dominado pela energia do carvão (Eskom).

A indústria das energias renováveis está a

crescer rapidamente e torna-se necessária a produção de gás de média e alta potências para a respectiva estabilização. A energia gerada pelo gás é importante para equilibrar a rede eléctrica local e regional, e Moçambique pode recorrer ao gás local para fornecer este serviço, o que requer escala e capacidade bancária suficientes para que o investimento seja compensador.

### O GÁS COMO UM POTENCIADOR DE UMA “TRANSIÇÃO JUSTA”

O gás pode ser o ingrediente chave para Moçambique alcançar os seus objectivos de transição energética. Webb diz: “As tecnologias de geração de energia a gás são muito flexíveis e podem ser iniciadas rapidamente - o que as torna ideais para equilibrar a geração de energia variável a partir de energia solar e eólica renovável. Como tal, a geração de energia a gás pode formar um poderoso facilitador da transição de energia renovável. Além disso, o gás (particularmente o GNL) como combustível, resulta numa queima mais limpa - muito mais limpa do que o carvão ou o gasóleo. Por outro lado, é muito mais eficiente, o que significa geração de mais electricidade e níveis menores na emissão de dióxido de carbono. Num formato de “ciclo fechado”, as turbinas a gás podem ser ainda mais eficientes como fonte de energia de base em substituição da energia alimentada a carvão”.

Em última análise, um investimento bem-sucedido e o crescimento do mercado do gás em Moçambique exigem um investimento direccionado e um banco que tenha em conta as particularidades do país, o contexto e os objectivos em causa. O RMB, em parceria com o FNB, orgulha-se de ter trabalhado em transacções semelhantes a nível regional e, juntamente com parceiros locais de confiança, e refere estar capacitado para oferecer uma visão contínua e negócios estruturados de acordo com as necessidades dos clientes e da indústria mais vasta. 

# CRESCEMOS JUNTOS E POR ISSO CRESCEMOS MAIS FORTES

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

Evite tocar em mucosas dos olhos, nariz e boca.

# É preciso melhorar as infraestruturas e perceber os operadores turísticos

No nosso *Foco em Moçambique* visitamos a autarquia da cidade de Vilankulo e conversamos com o presidente do Conselho Municipal, William Tusine, que de forma extrovertida e convicta, partilhou connosco os desafios de gerir uma cidade, cuja atenção se concentra fundamentalmente no Turismo.

**Olhando para a sua característica turística, de certeza que Vilankulo é uma autarquia com muitos desafios para agradar a avalanche de turistas que vêm de todas as partes do mundo. Como é que funciona o sistema da autarquia, como é que o município intervém na gestão de todo este movimento?**

De facto, Vilankulo é uma cidade com um alto potencial turístico, e a nossa bandeira na cidade é mesmo o turismo, para além da pesca e do comércio. E há necessidade de nós, como Conselho

Municipal da Cidade de Vilankulo, abraçarmos esta causa, porque é a fonte de sobrevivência de cerca de 80% dos nossos munícipes.

Há necessidade de nós, como Governo, criarmos condições, abrimo-nos acima de tudo e fazer com que os nossos operadores turísticos se sintam confortáveis, e que haja um alinhamento directo entre o Conselho Municipal e os nossos operadores turísticos. É isto que a gente faz dia após dia. Sentimo-nos muito bem porque eles também estão bem organizados, têm uma





Presidente do Conselho Municipal de Vilankulo, William Tusine

associação local denominada Associação de Turismo de Vilankulo, com a qual trabalhamos directamente.

O nosso desafio, uma das nossas necessidades básicas é criar condições e infraestruturas para o bem do povo. Portanto, temos que melhorar a rede de energia eléctrica, a rede de abastecimento de água, temos que melhorar a paisagem da nossa cidade, e estamos a falar especificamente do assunto ligado à limpeza, da recolha e transporte de resíduos sólidos. A cidade tem que ter uma boa imagem, se não o turista não volta. Temos que melhorar a nossa rede de abastecimento de água porque a actividade turística necessita de água.

Temos também que melhorar as condições das vias de comunicação, portanto, a nossa rede de estradas tem que ser funcional e com qualidade, acima de tudo. Fazemos tudo isto com o objectivo de criar este bem-estar dos nossos operadores turísticos, e, acima de tudo, a partir deles poder-se massificar o turismo na nossa cidade.

Para além disso, trabalhamos com os Aeroportos de Moçambique, sabemos que a maior parte dos nossos turistas normalmente chegam de avião e temos cá um aeroporto internacional e por isso há necessidade de criar condições infraestruturais dentro do aeroporto, principalmente neste período de Covid, e também criar



condições para uma boa recepção dentro do aeroporto. Sabemos que, por vezes, dentro do nosso país tem havido aquelas confusões de mau atendimento e corrupção dentro dos aeroportos, trabalhamos com os serviços de migração e as alfândegas para podermos facilitar a vida dos nossos turistas e visitantes, senão o turista não volta.

**Numa conversa com os operadores da área de arte, eles reclamaram que estão dispersos e que se sentiriam melhor se lhes pudessem conceder um espaço comum. Qual é o plano que o município tem em relação a estes operadores?**

Vários planos, um dos nossos desafios, que achamos que já está na fase final, é que estamos a organizar agora a nossa marginal. Já temos previstos alguns fundos para a execução das obras, temos previsto um apoio do Banco Africano de Desenvolvimento – BAD, e já estamos numa fase avançada. Por outro lado, estamos a trabalhar com uns especialistas vindos da Alemanha da KFW, que se predispõem também a financiar as

obras da nossa marginal.

Dentro da marginal já está previsto um espaço só para artes. Portanto, é um assunto que já tínhamos visto, era um desafio, e quando conversávamos com os nossos artistas, eles sempre pediram esta abertura por parte do município. Por isso é que, ao concebermos o projecto da marginal, obviamente que não nos poderíamos esquecer deles.

**Como é que está o movimento turístico neste momento de abrandamento da Covid-19?**

Oscilatório, mais para o crescimento. Isto é, o turismo tende a crescer na nossa cidade, no distrito, e nós sentimos isso. Desde o ano passado, tem havido um movimento muito bom, e nós achamos que andamos na taxa média de ocupação de 60 a 70 %, e eu acredito que isto não é mau. Para os períodos de pico, de Novembro a Janeiro, fica tudo cheio e no período da Páscoa a taxa varia entre 80 e 100 %, e nos meses de Julho a Agosto a taxa ronda os 70 a 80 %.

Com os projectos que estão a ser executados,

“ Sabemos que, por vezes, dentro do nosso país tem havido aquelas confusões de mau atendimento e corrupção dentro dos aeroportos, trabalhamos com os serviços de migração e as alfândegas para podermos facilitar a vida dos nossos turistas e visitantes, porque se não fizermos isto, o turista pode não voltar mais.

nomeadamente em Pande, Temane e Pambara, portanto, com a construção da linha que parte de Vilankulo a Maputo, como também dos sistemas de energia através da Sasol, o movimento migratório tende a crescer, e se for a ver já temos casas e estâncias turísticas já com clientes fixos, pois a Sasol ocupou. No caso da Águia Negra, está com 90 % de ocupação, pela Sasol, pelas companhias subcontratadas pela Sasol e pela EDM.

### **No âmbito da sua responsabilidade social, como tem sido a abertura da Sasol no que concerne ao apoio das actividades do município?**

É preciso perceber que a Sasol não opera em Vilankulo mas sim nos projectos Pande, em Govuro, e Temane, em Inhassoro. Mas, aquando da instalação da Sasol aqui na zona norte da província de Inhambane, por causa das condições

infraestruturais, dos serviços e do aeroporto internacional, acabaram construindo um complexo residencial cá, que contribui para o pagamento de várias taxas, o que é uma mais valia para o município. Mas também há certas coisas que o Sasol apoia no distrito de Vilankulo.

### **Quais são as ilhas que pertencem ao município, em termos territoriais?**

O arquipélago (ilhas do Bazaruto a Santa Carolina) pertence a dois distritos: Vilankulo e Inhassoro. Cá para o distrito de Vilankulo temos Bengueria, Magaruque, e temos o Mangue.

### **Qual é a população autárquica?**

Temos cerca de 70 mil habitantes e 45 % destes são jovens e mais 10 mil turistas que aparecem anualmente, o que soma 80 mil. 



### **Entretanto...**

A revista Negócios durante a visita a Vilankulo conversou com Milagre Tivane, estilista e o proprietário da Afroart Galery e o denominador comum da conversa foi a necessidade do município ajudar na promoção das suas actividades aos turistas







# Casa Luna – o 'lodge' com uma vista magnífica

A pouco mais de 700 km de Maputo e 84 km do Aeroporto Internacional de Vilankulos, no centro de Inhassoro, a Casa Luna destaca-se como um dos mais proeminentes destinos turísticos na província de Inhambane. A Casa Luna fica em frente de uma praia cristalina, onde se vislumbram as ilhas do Arquipélago do Bazaruto, acessíveis de barco. O local proporciona, entre outros serviços, um churrasco suculento, snorkeling, uma gastronomia rica e o alcance a ilhas de coral únicas no mundo.



**A** Casa Luna enfrenta uma série de desafios para além da Covid-19 que se prendem com o estado das vias de comunicação. Em conversa com a revista Negócios, Paulo Silva, gerente da Casa Luna há 10 anos, vindo de Vila Moura (Algarve), relatou as dificuldades dos seus clientes em acederem ao local, devido às péssimas condições rodoviárias: “As vias de acesso são uma lástima”, revelou, acrescentando que existe “um conjunto de factores que levam as pessoas a não se deslocarem”.

Em tempos idos, quando a estrada se encontrava transitável, Paulo Silva recebia clientes provenientes de locais distantes, muitos dos quais chegavam à vila para fazer turismo. Aliás, havia um grupo de turistas que vinham frequentemente da Beira para ficar em Inhassoro, para curtir a praia e a gastronomia local. Hoje, as pessoas passam ou dormem apenas um ou dois dias. “São pessoas que estão a fazer negócios”,

maioritariamente engenheiros que prestam serviços à companhia sul-africana Sasol, uma empresa que tem dinamizado bastante o turismo local em Inhassoro e em outros distritos da província de Inhambane.

Com o abrandar dos efeitos negativos da pandemia da Covid-19, incluindo o relaxamento de medidas restritivas, o gerente da Casa Luna relata que o negócio está a melhorar. “As pessoas já não têm tanto medo de viajar”, justificou.

#### **MAIS VALIAS DA CASA LUNA**

O ‘lodge’ possui uma vista magnífica para o oceano Índico, pontilhado de ilhas, e uma equipa muito simpática, sempre disponível e atenciosa, e acomodações confortáveis. Uma das suas mais valias face à concorrência de outras unidades hoteleiras passa pela cozinha. A Casa Luna presenteia o seu visitante com um menu rico em peixes e mariscos, mas a cozinheira é flexível



## TURISMO

---



e faz pratos que não se encontram na ementa, como o muxuxu de peixe, uma aposta divinal. A esmagadora maioria que acede ao local prefere a garoupa e as lulas, alimentos que Paulo Silva vai buscar ao mercado local sempre frescos.

“A lagosta é local, o caranguejo e o camarão mando vir de Mambone”, explica. Já a carne é importada de Maputo no sentido de garantir que seja sempre macia. “Tenho em conta os custos associados à importação deste e de outros produtos”, garante Paulo Silva, que entende ser de mais-valia para o turismo local a construção de um supermercado em Inhassoro. E não só, o profissional de hotelaria deixa mais recomendações: “Temos de ter um divertimento, uma animação turística, para que as pessoas fiquem e não sauremos o cliente. Os clientes vão à ilha e depois o que fazem?” 





# HARARE

## MAIS PRÓXIMO DE SI



VOE DIRECTO ENTRE **MAPUTO E HARARE**  
ÀS **QUARTAS, SEXTAS E DOMINGOS!**

A PARTIR DE  
**26.350** MZN  
Ida e Volta 

**QUARTAS-FEIRAS | SEXTAS-FEIRAS | DOMINGOS**

 **MAPUTO - 12:30H | HARARE - 14:05H**

 **HARARE - 14:40H | MAPUTO - 16:15H**

**3X**   
**POR**  
**SEMANA**

**COMPRE JÁ O SEU BILHETE!**

Visite [www.lam.co.mz](http://www.lam.co.mz), Lojas LAM, ligue para 1737 ou contacte a sua Agência de Viagens.



**LAM**  
Linhas Aéreas de Moçambique

# TL é a primeira empresa do ramo **certificada em qualidade, segurança e saúde no trabalho**

A empresa TL - Transportes e Logística, Lda, é actualmente a única empresa moçambicana na área dos transportes, logística e armazenagem (de transportes e logística) certificada por normas internacionais de gestão. Detém, atualmente, as certificações ISO 9001 (desde 2018) e ISO 45001 (2020), para Qualidade, Segurança e Saúde no Trabalho, respetivamente.

**A** TL é membro da organização IAM – International Association of Movers (Associação Internacional de Empresas de Mudanças), sediada nos EUA e que agrega os principais players mundiais desta área de negócio. A TL – Transportes e Logística Lda, além das certificações conquistadas, tem ainda como estratégia implementar a certificação ambiental (ISO 14001), até finais de 2023.

Com uma cobertura a nível nacional, a empresa é especialista em transporte de bens e equipamentos, sobretudo na área de mudanças residenciais, nacionais e internacionais, mudanças de escritórios, transportes e serviços expresso. Está também vocacionada para o fornecimento de serviços de embalagem, armazenamento e logística.

Os seus serviços distinguem-se pela rapidez, rigor e responsabilização, apostando na comunicação em tempo útil junto dos clientes e num trabalho de excelência.



Kiluva Taveira Mocumbi, directora geral da TL



Num sector dominado, sobretudo, por homens, Kiluva Taveira Mocumbi, directora geral da TL, lidera uma equipa de 30 colaboradores, destacando “um dia-a-dia cheio de desafios”. Para esta responsável, o sucesso da empresa assenta, essencialmente, “na Qualidade através do Rigor, Rapidez e Capacidade em dar uma resposta ajustada às necessidades de cada um dos diversos clientes”. “O facto de termos meios próprios e boas relações também a nível internacional, permite-nos alcançar não só todas as províncias de Moçambique, mas também outros mercados fora do país. Estabelecemos um elevado grau de confiança com os nossos clientes”, salienta Kiluva Mocumbi.

Apesar de operar num mercado muito concorrencial e por vezes marcado por operadores informais que distorcem as regras, a TL tem registado nos últimos anos um crescimento sustentado do volume de negócios, tanto a nível de volume de clientes como de valor das

operações. Este ano, a empresa prevê a consolidação da sua presença no mercado de transporte e logística no sector do *Oil & Gas*, estando a prestar serviços para os principais *players* em Moçambique.

A empresa opera a partir de Maputo para todo o país e para qualquer parte do mundo, destacando-se, ainda, pela realização de acções de responsabilidade social, oferecendo, muitas vezes, ajuda no transporte e entrega de bens essenciais em zonas afectadas por ciclones e outras calamidades.

A TL pertence ao Grupo IPG com presença em Moçambique há mais de 20 anos. O Grupo tem mais de 200 colaboradores e está presente em todo o país, actuando em sectores com elevado potencial, nomeadamente nas áreas da engenharia e gestão de infraestruturas, imobiliário, transportes e logística e serviços financeiros e de gestão. 



# “O nosso maior desafio é a embalagem”

A Wamira Serviço e Soluções Lda. é uma empresa especializada no processamento e venda de castanha de caju, amendoim e macadâmia. A sua proprietária, Admira Amade, é licenciada em história política, gestão pública e em gestão de empresas. Antes dedicava-se à feitura de comidas típicas da Zambézia, mas, passado algum tempo, sentiu a necessidade de introduzir alguns aperitivos no leque de alimentos, e foi nessa altura que decidiu enveredar pela linha do processamento e abandonar a área da cozinha. Hoje, o seu desafio é investir no processamento das amêndoas.

A empresária Admira Amade é natural de Quelimane e, actualmente, reside na cidade da Beira. A sua empresa mais conhecida como fábrica Wamira teve um surgimento algo fora do comum. Tudo começou quando viajou para a África do Sul, ficando por lá quase um ano. Admira apercebeu-se, na altura, que os habitantes daquela região consumiam muita castanha decaju.

Quando a empresária decidiu efectuar a sua primeira visita à província de Tete, observou diversas famílias a preparar a castanha de caju de forma imprópria. Aqueles informais vendiam nas ruas, à beira da estrada, sem saber se naquele dia conseguiriam colocar alguma refeição à mesa porque o seu maior foco era garantir, de algum modo, o seu sustento. E foi a partir daí que a empreendedora decidiu abraçar esse negócio. Optou por preparar os intervenientes na cadeia de valor de forma higienizada e garantir uma fonte de rendimento para os camponeses da região Centro e Norte.

“Começamos só com o amendoim de 500 Meticais e fomos expandindo o leque de produtos e o negócio. Hoje, trabalhamos também com a



Admira Amade, empresária



castanha de caju, a macadâmia e o mel. O nosso objectivo é também vir a trabalhar com a amêndoa”, referiu.

A empresa Wamira produz igualmente manteiga de castanha de caju e de amendoim. Mas impõem-se alguns obstáculos pelo meio. “Não fazemos a manteiga com frequência por conta dos custos que são muito altos. Um saco de 50 quilos de amendoim está para 120 unidades de 400g de manteiga de amendoim, mas estamos a envidar esforços para continuarmos porque queremos ajudar a combater a desnutrição no país”.

Fora as manteigas de amendoim e castanha de caju, fazem ‘djambo’ de banana, fruto vindo da cidade da Beira para Chimoio e vendido a baixo custo. Entretanto, detectam-se com uma grande desvantagem na aquisição das embalagens, que são muito caras, pois são importadas do Zimbábue, Zâmbia, África do Sul e Malawi.

#### **EMPRESA AJUDA AS COMUNIDADES**

A Wamira Serviços e Soluções trabalha com os agricultores e as comunidades das zonas Norte e Centro, que por sua vez criaram associações

para dar vazão ao negócio. Trata-se das comunidades de Tete, Sofala no posto administrativo de Muxungue, Niassa no distrito de Lichinga, Nampula nos distritos de Meconta e Eráti. Na zona Sul destaca-se a província de Gaza.

A empreendedora afirma que criou a fábrica para ajudar as comunidades a conseguirem ter um rendimento porque antes trabalhavam apenas para ter o sustento. “Então, se nós ganhamos porque eles também não podem ganhar?”.

“Criamos uma parceria de negócio, na qual posso pedir para preparem as castanhas. Depois, o valor é distribuído em função das quantidades colhidas e preparadas, de modo a que os mesmos consigam obter um resultado satisfatório”, explica a empresária.

Fora a fábrica na cidade da Beira, Admira Amade tem um armazém em Nampula para efeitos de conservação da matéria-prima. Esse facto facilita a vida dos agricultores daquela região. Quando colhem o produto, adquirem o saco de 50 quilos a 5 mil meticais, que vai corresponder à aquisição a 50 ou mesmo 80 meticais por quilo, dependendo da qualidade das castanhas.

“ Este negócio não é fácil pelo facto das estradas não estarem em condições. As estradas estão esburacadas e os camiões levam entre 3 a 4 dias ainda a trazer as embalagens para a Beira

### AS EMBALAGENS CONVERTEM-SE NUMA AUTÊNTICA DOR DE CABEÇA

A empreendedora conta que, com a fábrica em funcionamento, consegue fazer mais de 500 quilogramas de castanha de caju por mês para abastecer as prateleiras dos supermercados e pequenas lojas nas das cidades de Beira, Chimoio e Tete. “Mas isso depende muito dos meus revendedores porque há meses que o mesmo produto passa para o outro mês e só abasteço sob encomenda” disse.

No caso da zona Sul, a empreendedora disse que ainda não está preparada para responder à demanda. Segundo a mesma, um empreendedor tem de conhecer o seu limite, uma vez que se deve comprometer com os seus clientes e o seu actual plano de trabalho está voltado para o Centro e Norte”, esclarece.

Para a proprietária daquele estabelecimento de processamento, a maior dificuldade que torna este processo cada vez mais oneroso é mesmo a aquisição e o transporte das embalagens que segundo afirma não tem sido nada fácil. Admira Amade já tentou, sem sucesso, negociar com algumas empresas nacionais que fabricam utensílios plásticos para que produzissem as embalagens. No entanto, as empresas exigiram encomendas mínimas de 10 mil unidades.

Entretanto, e segundo a empresária, isto acontece não pela impossibilidade de poder fabricá-las, mas sim pelo facto dos fornecedores de embalagens alegarem que não podem ligar uma máquina, e gastar energia, para fabricar menos de 10 mil unidades. “Onde vamos vender 10 mil unidades por mês? Não somos grandes, somos apenas uma pequena empresa”, sublinha inconformada.

### VIAS DE ACESSO DIFICULTAM TRANSPORTE

Apesar de não parecer, existe uma embalagem específica para cada tipo de produto, segundo conta a entrevistada. Aliás, se não se prestar atenção a esse aspecto, e se se usar um pote inadequado, tal pode causar o apodrecimento precoce de muitos alimentos.

“Na aquisição das nossas embalagens são observados todos estes procedimentos”, referiu. E acrescentou: “O nosso produto não tem aditivos, por isso, a fabricação aqui no país das embalagens próprias para este produto ainda constitui o nosso maior desafio”, disse.

No caso da Zâmbia, segundo a fonte, não existem embalagens específicas para cada produto que a Wamira fornece. A qualidade, o tempo de duração têm de ser observados em função das características de cada produto.

Fora este fenómeno que ainda constitui um desafio, a empresária traz um exemplo que tem vindo a sentir na pele, de todas as vezes que precisa fazer a aquisição das embalagens. “Este negócio não é fácil também pelo facto das estradas não estarem em condições. As estradas estão esburacadas e os camiões levam entre 3 a 4 dias ainda a trazer as embalagens para a Beira”.

Admira Amade conta que no princípio gastou 500 mil meticais para comprar toda a maquinaria necessária à sua fábrica. Na época teve a comparticipação de um amigo que lhe deu um empréstimo de 200 mil meticais, dado que ela possuía 300 mil meticais. Com as vendas, pagou ao seu colega e adquiriu a sua primeira máquina artesanal por 50 mil meticais no Zimbabwe. Actualmente, Admira Amade possui diversas máquinas no seu portfólio, muito embora não tivesse recorrido ao financiamento bancário para a sua aquisição. ■



**BEEFEATER**  
LONDON

— O GIN —  
**MAIS**  
PREMIADO  
DO MUNDO



**THE SPIRIT  
OF LONDON**  
— SINCE 1820 —

É PROIBIDA A VENDA E CONSUMO DE ÁLCOOL A MENORES DE 18 ANOS.

# PMEs devem melhorar a gestão e o desempenho para entrar no Mercado de Capitais

“O crescimento económico inclusivo vai depender de como alavancamos o contributo das PME”, defendeu o presidente do Conselho de Administração da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), Salim Cripton Valá, durante a segunda edição do Mozambique Agribusiness Industry and Logistic Forum, que decorreu nos dias 15 e 16 de Junho, na cidade da Beira, na província de Sofala.

O PCA da BVM, Salim Valá, vincou que o fortalecimento deste segmento, além de essencial, é o caminho seguro para o crescimento sólido e robusto da economia nacional.

Valá foi chamado ao fórum do agro-negócio para abordar a capitalização das pequenas e médias empresas através da Bolsa de Valores. Neste quesito, o timoneiro da BVM garantiu que a instituição que dirige está a trabalhar de modo a fortalecer a capacidade de gestão e o desempenho económico das PME, transmitindo o sinal de que as PME são incontornáveis para a BVM.

Apesar de alguns sinais de retoma da economia nacional, lembrou Salim Valá, as empresas nacionais, com ênfase para as pequenas e médias empresas, vão continuar a ressentir-se dos problemas estruturais e choques externos, o que vai exigir medidas ousadas para potenciar as PME e contrariar a desaceleração da economia.

E porque o acesso ao financiamento continua um dos principais obstáculos para o crescimento e a consolidação das PME no País, o PCA da BVM apontou o mercado de capitais como alternativa fiável e em crescimento assinalável. Neste sentido, assegurou que, em parceria com a Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), vai trabalhar para que este segmento avance para o mercado bolsista, o qual oferece financiamento a custos relativamente mais baixos



quando comparado com outros mecanismos de financiamento disponíveis.

## BVM E ACIS SÃO PARCEIROS ESTRATÉGICOS

“Como parceiro estratégico da ACIS, vamos trabalhar juntos para que mais PME usem os instrumentos financeiros que a BVM dispõe para o mercado”, reiterou Valá.

Em Moçambique, existem actualmente 64.361 pequenas e médias empresas, sendo que o volume de negócios se cifra em pouco mais de 217 milhões de meticais. O dirigente da BVM destacou que a sua instituição tem dois mercados de bolsa calibrados para acolher as PME moçambicanas e que algumas delas já estão a



Salim Valá, PCA da Bolsa de Valores de Moçambique

usar, convidando os empresários presentes a usarem os produtos, serviços e instrumentos financeiros disponíveis na BVM.

O Mozambique Agribusiness Industry and Logistic Forum, organizado pela ACIS, decorreu sob o lema: “Ambiente de Negócios, Acesso ao Financiamento e Oportunidades de Negócios”. O evento, contou com a presença do ministro da Indústria e Comércio, Silvino Moreno, o director geral da Agência do Desenvolvimento do Vale do Zambeze, Roberto Albino, da presidente da Autoridade Tributária de Moçambique, Amélia Muendane, de representantes de instituições económicas do País, dos membros associados da ACIS, bem como de empresários e investidores da província de Sofala e de Moçambique.<sup>[1]</sup>







# CLUB negócios

drinks & networking

Nesta edição, trazemos o registo fotográfico do primeiro Clube Negócios realizado depois do levantamento das restrições causadas pela pandemia da COVID-19. Mais uma vez, contamos com o parceria da Pernod Ricard Moçambique. Testemunhamos, também o excelente serviço do restaurante El Patron, em Maputo. Um fim de tarde onde revimos os nossos parceiros, clientes e amigos e se fizeram novos contactos para futuros negócios.













# broll

## Mozambique

Progressive property people.

Transformação Pan-Africana.  
Capacidade local.

**Imagem isto.**

Como a maior companhia privada e independente **em prestação de serviços de gestão de propriedades comerciais Pan-Africana**, oferecemos soluções de **alta-performance** desenvolvidas em torno de uma cultura de inovação, distinguida por **serviços de excelência** e relações duradouras com clientes – por isso somos conhecidos por **‘progressive property people’**

### Oferta de Serviços do Grupo

Serviços aos Investidores

—

Gestão de instalações

—

Serviços corporativos

—

Intermediação de propriedades

—

Avaliações e Consultoria Imobiliária

Informação de mercado

—

Gestão de Centros Comerciais

—

Formação e Capacitação

—

Arrendamento Comercial

—

Assessoria em projetos imobiliários

Broll-Online | Business Solutions Specialists | Facilities Management | Internal Developers | Occupier Services (in affiliation with Cushman & Wakefield) | Property Auctioneering | Property Broking | Property Intel | Property Management | Retail Leasing & Projects | Sectional Title Schemes Management | Strategic Risk Management | Training & Skills Development | Valuation & Advisory Services

Botswana | Cameroon | Eswatini | Ghana | Ivory Coast | Kenya | Madagascar | Mauritius | Mozambique | Namibia | Nigeria | Réunion | Seychelles | South Africa | Uganda | Zambia

[mozambique@broll.com](mailto:mozambique@broll.com) | [www.broll.co.mz](http://www.broll.co.mz)





2ª edição do MOZAMBIQUE AGRIBUSINESS INDUSTRY & LOGISTIC FORUM

# ACIS vai apresentar estudo logístico do país

Realizou-se, na cidade da Beira, a 2ª edição do MOZAMBIQUE AGRIBUSINESS INDUSTRY & LOGISTIC FORUM sob o lema “Ambiente de Negócios, Acesso ao Financiamento e Oportunidades de Negócios”. O evento, promovido pela ACIS, contou com a presença do ministro da Indústria e Comércio, Silvino Moreno, na sua abertura oficial, bem como com o governador da Província de Sofala, representante do Conselho Municipal e diversos empresários.

**L**uis Magaço, presidente da ACIS, no sua primeira intervenção de boas vindas realçou as actividades que, ao longo dos 21 anos da sua existência, a ACIS tem desenvolvido a favor das empresas-membros, visando elevar a sua competitividade no mercado, permitir o acesso rápido à informação sobre oportunidades de negócios e à legislação económica, de maneira a que estas actuem em conformidade com o quadro legal do exercício da actividade económica em Moçambique.

No mesmo diapasão, a agremiação tem-se engajado em acções de ‘lobby’ e advocacia sobre reformas conducentes à melhoria do ambiente de negócios, tendo como base os problemas apresentados pelos membros no âmbito da auscultação, assim como por via da realização de estudos, visando aprofundar determinados



Luis Magaço, Presidente da ACIS



Lourenço Bulha, Governador da Província de Sofala



Silvino Moreno, Ministro da Indústria e Comércio

assuntos que constituem barreiras para o desenvolvimento do Sector Privado nos sectores do Comércio, Indústria e Serviços.

Sendo a Logística um elemento crucial no desenvolvimento de Moçambique, a ACIS vai apresentar nestes fóruns anuais um estudo logístico, que vai analisar todos os factores de mobilidade dos produtos de forma a gerar uma maior competitividade da economia, referiu Magaço.

### **ESFORÇOS DO GOVERNO NO MELHORAMENTO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS**

O ministro da Indústria e Comércio usou do seu discurso de abertura para fazer o balanço sobre as reformas discutidas e aprovadas nas plataformas do dialogo público privado (DPP), para o melhoramento do ambiente de negócios, nomeadamente; a eliminação da prática de Inspeção Pré-embarque (IPE) e introdução do “Despacho Simplificado” para exportação, o que está a permitir flexibilizar e tornar mais célere os processos de importação e exportação, reduzindo o tempo e o custo; a operacionalização do e-tributação, que está a permitir que os contribuintes possam

submeter as suas declarações fiscais por vias electrónicas, bem como proceder ao pagamento dos impostos via banco; a operacionalização do Portal do Balcão de Atendimento Único (BAU) que contém informação sobre os processos de abertura e insolvência de empresas, legislação em vigor sobre negócios, pacotes de incentivos ao investimento, oportunidades de negócios, de entre outros, e um sistema de validação dos Alvarás emitidos pelos BAUs; a operacionalização da Autoridade Reguladora da Concorrência, que tem por objectivo assegurar uma concorrência livre e leal, bem como desencorajar práticas que ponham em causa o equilíbrio e a eficiência no mercado; a operacionalização da Central de Registo de Garantias Mobiliárias, que visa alargar o leque de bens que podem ser utilizados como garantia junto às instituições financeiras, o que permite que mais pessoas tenham acesso ao financiamento e a revisão integral do Código Comercial, com vista a adequá-lo às tendências modernas do comércio internacional, assim como a necessidade de se responder às exigências ditadas pela integração no mercado regional e continental.





Luis Magaço, presidente da ACIS e Roberto Albino, director geral da Agência de Desenvolvimento do Vale do Zambeze na assinatura do acordo

## ACORDO ENTRE ACIS E AGÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO DO VALE DO ZAMBEZE

Paralelamente, a ACIS rubricou um memorando de entendimento com a Agência do Desenvolvimento do Vale do Zambeze, cujo objectivo específico é permitir a implementação de várias iniciativas viradas para a promoção do agronegócio e toda a cadeia logística, designadamente a promoção das cadeias de valor dos produtos prioritários da região do Vale do Zambeze com foco na industrialização; promoção da empregabilidade de jovens nas principais cadeias de valor de agronegócios; capitalização das oportunidades de negócios através de estudos existentes para reduzir custos de transacção para agronegócios (estudos de viabilidade, planos de negocios, etc.); apoiar as empresas na melhoria da qualidade de produtos de modo a aceder aos principais mercados de exportação e divulgação das plataformas de promoção de potencialidades bens, serviços e oportunidades de investimentos nomeadamente: feiras, conferências, missões empresariais, roadshows.

## SOBRE O EVENTO

O “Mozambique Agriculture, Industry and Logistic Forum” é um evento anual promovido pela ACIS como mecanismo de promoção de investimentos em Moçambique, a todos os níveis, baseada na facilitação das ligações entre empresários engajados na promoção de projectos de investimentos e os investidores interessados no mercado nacional moçambicano, incluindo instituições nacionais de

apoio ao desenvolvimento do sector privado.

O fórum serve para a exposição, para além das oportunidades empresariais, dos diversos aspectos do quadro geral e condições especiais para a atracção de investimentos para o país. Portanto, este evento é, segundo o presidente da ACIS, uma plataforma voltada para objectivos quantitativos reais, e uma oportunidade para a recuperação da economia moçambicana, em particular da região centro do país, severamente afectada pelos fenómenos naturais, com destaque para o ciclone Idai.

O evento, de periodicidade anual, enquadra-se na estratégia de influenciar a melhoria do ambiente de negócios e, por conseguinte, o desenvolvimento do Sector Privado. Trata-se de um veículo de advocacia pela implementação de reformas relevantes para o desenvolvimento dos sectores supracitados, e por outro lado, proporciona um espaço para que as empresas exponham os seus planos de negócios e investimentos e na mesma senda explorem as oportunidades de acesso ao financiamento disponíveis a nível nacional e internacional, e, naturalmente, permite o estabelecimento de ‘networking’ entre várias empresas e instituições de apoio ao sector privado, para além de exposição de vários produtos e serviços.

Sendo a Logística um elemento crucial no desenvolvimento de Moçambique, a ACIS vai apresentar nestes fóruns anuais um estudo logístico, que vai analisar todos os factores de mobilidade dos produtos de forma a gerar uma maior competitividade da economia. 

### ALGUNS PARCEIROS DO EVENTO



Amélia Muendane, presidente da AT



Salim Valá, PCA da BVM



Helena Manjate, directora de trade finance do Societe General Moçambique



Danilo Nalá, PCA da Kudumba

“ A AT tem vindo a implementar reformas com vista a tornar o sistema tributário mais eficiente, reduzir os níveis de corrupção, contrabando e sonegação de impostos, aumentar a arrecadação da receita e estimular a consciência da sociedade sobre a importância do imposto na agenda de desenvolvimento.

“ O financiamento às PME's deve ter novas abordagens: privilegiar a razão do financiamento e a sua viabilidade, e não o histórico da empresa; utilizar serviços financeiros digitais e explorar novas alternativas financeiras e de investimento

“ Trazemos através da Societe Generale Paris, décadas de experiência em *trade finance* para apoiar cada transacção, fornecendo uma variedade de opções de financiamento para todos os segmentos e sectores

“ A Kudumba participa na facilitação e na celeridade dos processos de verificação electrónica através da utilização de meios electrónicos de classe mundial



# Criptomoedas – remédio de cancro da vovó!

**D**inheiro, Moeda e Activo – são a mesma coisa? Criptomoedas, Criptoactivos, Dinheiro Digital, Moedas Digitais e Activos Digitais – são a mesma coisa? Remédio de cancro da vovó ou Remédio para cancro da vovó – são a mesma coisa?! Tudo indica que é aqui em que reside a confusão e a divergência de opiniões e de posições entre os apaixonados das criptomoedas e os seus rivais. Mas para que não haja dúvidas, vou-me posicionar: - não acredito que “criptomoedas” tenham condições básicas para se tornarem em “moeda ou dinheiro de uso corrente” nos próximos 100 anos.

Mas o que é “Dinheiro de uso corrente”? - De forma ilimitada, qualquer coisa física ou não física pode ser considerada “dinheiro ou moeda”, mas nem todas as coisas reúnem de forma cumulativa as quatro características elementares que o Dinheiro de uso corrente deve ter num Estado, como unidade macroeconómica básica: (1) “Coisa” oficializada como dinheiro; (2) Meio de troca legal; (2) Unidade de conta legal; e (3) Reserva de valor legal.

Vejo que os debates que circundam estes temas vêm com deficiência de informação e conhecimentos de base sobre os pressupostos e funcionamento do sistema financeiro nacional e ou mundial. Existe uma diferença abismal entre (1) promover o debate para a legalização e regulamentação de “remédio” com (2) promover o debate para a proliferação do uso e consumo do mesmo “remédio”. Parece-me que os defensores das criptomoedas, por ignorância - salvo a minha, fanatismo tecnológico e desconhecimento

dos pressupostos da “ciência económica” e do funcionamento do “sistema” financeiro, optam pela segunda opção de debate!

A proliferação do debate da possibilidade, ou não, das “criptomoedas” se tornarem em dinheiro de uso corrente, num futuro breve, tem sido agravada pela proliferação de “conselheiros financeiros digitais”, que abundam nas redes sociais – muitos deles sem qualquer formação e ou experiência do funcionamento do sistema financeiro e da ciência económica. Muitos dos nossos “conselheiros financeiros digitais” se sustentam nas teorias de “liberdade comercial” e ou na “liberdade de pensamento”, que vão desde a verdade sobre o nascimento, casamento polígamo, morte e a ressurreição de Jesus – filho de Deus, passando pelas teorias de conspiração das sociedades ultra-hiper-secretas, que usam os Bancos Centrais para dominar o povo.

O actual debate público sobre as criptomoe- das e os seus semelhantes pertencem a uma sociedade restrita que acredita na cura do cancro com os “remédios caseiros da vovó” – alguns argumentam que a importância dos “BitCoins” e seus pares está no facto do Estado (ou Governo) não ter como saber que os detêm e as suas respectivas transacções. Mas é nossa obrigação colectiva levantar o véu da ignorância deste especulativo mercado!

As boas histórias vendem e convencem – levando muitos a acreditarem que no próximo ano as “criptomoedas” passarão a ser usadas para comprar o feijão em Muembe, Macossa ou ainda em Maungane. Se pretendemos participar



e contribuir para o desenvolvimento das sociedades – através da adesão e do uso das novas tecnologias do mercado financeiro, o devemos fazer com ética, responsabilidade e muito profissionalismo. – É eticamente errado e perigoso promover a adesão e o consumo de “remédios especulativos”, principalmente quando a ciência diz o contrário.

De forma geral, e para o bem comum, o cidadão deve ser educado, ensinado e treinado a investir dentro das margens legais do sistema financeiro, monetário e fiscal. Tecnicamente, e olhando para a ciência económica e financeira, nenhuma *criptomoeda* existente reúne de forma cumulativa as quatro características acima mencionadas. Pelo menos por enquanto, as *criptomoedas* têm aceitação extremamente restrita, não são aplicáveis em nenhum registo

contabilístico, não representam reserva (estável) de valor e não fazem parte das tabelas cambiais do sistema financeiro.

Vale a pena recordar que não se pode regular algo que não se pode controlar! Os criptos continuam usando como vantagens alguns elementos que não são eternos, dentre eles a: desregulamentação, desgovernança, desproteção, bem como a ausência de lastro. Portanto, na possibilidade das criptomoedas serem usadas como dinheiro de uso corrente, também terão as características do dinheiro corrente e entrarão para o sistema de controlo e regulação dos bancos centrais – isto é: os elementos de argumentação dos defensores de criptomoedas são altamente voláteis e especulativos como um “remédio de cancro da vovó”. <sup>11</sup>

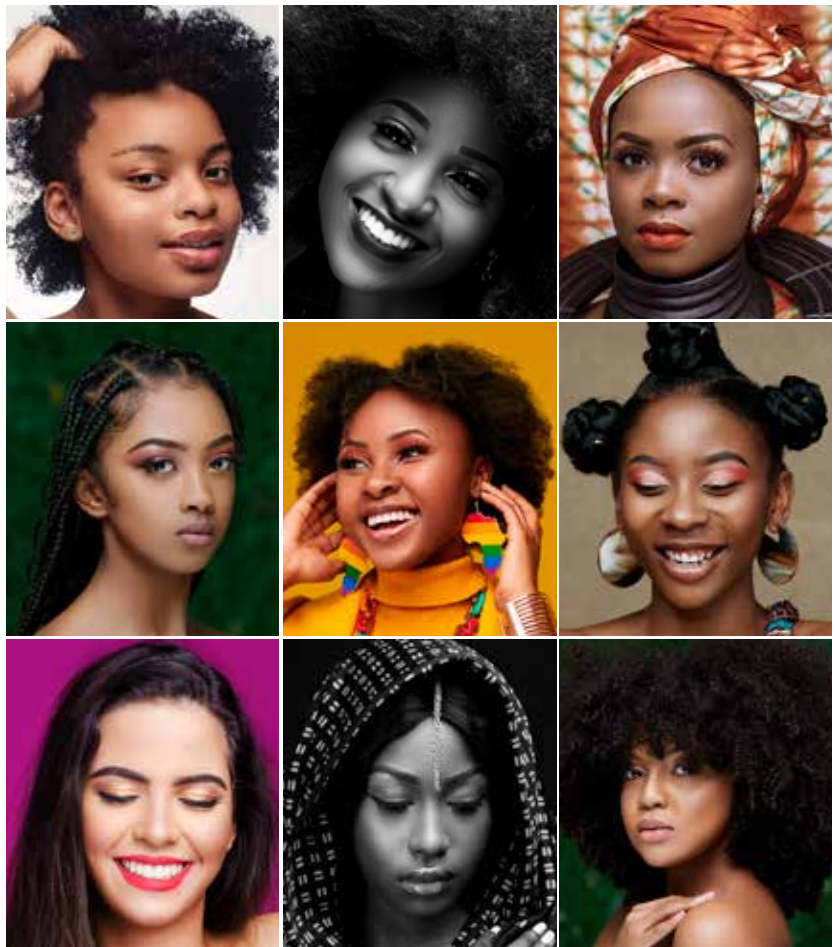
**Publicite com  
Qualidade,  
Publicite com  
Dino Valeta**

**Cell:** (+258) 84 5030 611 / 82 5030 611

**Instagram:** @dinovalleta

**E-mail:** valetaj69@gmail.com

*Dino Valeta*





**StrongDog  
FOOD**  
for Strong Dogs

#### Benefícios

-  Pele e pêlos brilhantes e saudáveis;
-  Fácil de servir;
-  Cavidade bucal forte;
-  Nutricionalmente completa;
-  Gestaç o saud vel;
-  Sistema digestivo suave;
-  Sistema imunol gico fortalecido;

#### Ingredientes

-  Carne de vaca;  Farinha de milho; e
-  Arroz;  Antioxidantes.
-  Probi ticos;
-  Vitaminas e minerais;

# StrongDog Legacy

Dispon vel em  
embalagens de:  
**10kg e 25kg.**

**NOVO**



Adequada para todas as ra as e tamanhos



**AGORA  
EM  
BISCOITOS**

Distrib do por:



**InterMed  
Mozambique Lda**

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



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



[strongdogfood.mz](https://strongdogfood.mz)



+258 82 7009155



[comercial@strongpetfood.co.mz](mailto:comercial@strongpetfood.co.mz)



[strongdogfood](https://strongdogfood)

Made in Mozambique.



RESPONSABILIDADE SOCIAL

# Dia Internacional da Criança é celebrado em Sofala

**A** convite dos cônjuges da secretária do Estado e do governador da Província de Sofala, Alberto Zeca e Emília Bulha, entre os dias 1 e 3 de Junho, a COLUAS deslocou-se à província de Sofala para participar numa série de actividades alusivas ao Dia Internacional da criança (1 de Junho), representada pela sua directora executiva, Benilde Mourana.

Esta data tem como principal objectivo chamar a atenção para os problemas que as crianças enfrentam no seu dia-a-dia e para a COLUAS foi um privilégio enorme não só pelo facto de poder levar as preocupações das crianças com deficiência para aqueles fóruns, como também pelo facto dos eventos terem sido realizados fora da

província e cidade de Maputo, foco de actuação da COLUAS.

Das actividades programadas para estes dias, a COLUAS participou da cerimónia provincial alusiva ao Dia Internacional da Criança, evento que teve lugar no distrito de Dondo, no Posto Administrativo de Mafambisse.

À Benilde Mourana foi reservado o papel de falar da criança com deficiência, sobretudo dos seus desafios a nível da sociedade, tendo focado o seu discurso na marginalização que muitas destas crianças estão sujeitas, a nível familiar, escolar e social no geral.

Como parte do programa e com o objectivo de socializar cerca de 10 crianças com deficiência





e seus cuidadores, assim como dez crianças em situação de vulnerabilidade, vulgo “meninos da rua”, a COLUAS na companhia da esposa do governador da Província de Sofala, Emília Bulha e do esposo da secretária de Estado daquela Província, Alberto Zeca, participaram de um passeio ao parque de infraestruturas verdes de Chiveve, onde usufruíram das diversas formas de recreação disponíveis, incluindo um almoço de confraternização. Este passeio culminou com a entrega de ‘kits’ de cestas básicas às crianças com deficiência e suas famílias, assim como para as crianças em situação de vulnerabilidade que fizeram parte do passeio. Foi igualmente oferecida uma cadeira de rodas a uma criança com deficiência.

Para falar da deficiência e também perceber as iniciativas desenvolvidas a nível daquela província, não se perdeu a oportunidade de visitar o Centro Infantil Inclusivo - OREBACOM, a Associação Cristã Para Apoio a Crianças Órfãs

(ACPD) e o Centro Inclusivo VINDE, organizações que visam acolher e prestar apoios, quer a título gratuito ou mediante um pagamento simbólica, às crianças com deficiência.

Sendo que o foco da COLUAS se centra principalmente na sensibilização, foram ministradas duas palestras, sendo uma na sala de eventos da Tmcel, na cidade da Beira e outra na sala de conferências do Município de Dondo. As palestras foram direcionadas aos cuidadores e familiares de crianças com deficiência, gestores de centros infantis e escolares, de saúde, entre outros.

Mais do que palestrar, foi um momento de grande aprendizagem e partilha de experiências dos diferentes participantes no que concerne ao diagnóstico, apoio psicológico, educação inclusiva, apresentação de casos de superação e depoimentos relativamente aos desafios nos cuidados destas crianças naquela província.

Para a COLUAS foi um momento de alegria, satisfação pois, muitas vezes, as crianças com deficiência não encontram espaços nestas festividades e esta abertura dos cônjuges da secretária do Estado e do governador naquela província faz-nos acreditar num amanhã mais colorido e risonho, onde cada criança, independentemente da sua condição, tem o seu espaço.

É Normal Ser Especial! 

**Fazer Seguro na **EMOSE**  
é um Acto de Cidadania.**

**Juntos Construámos Moçambique.**



**emoze**

Seguro com garantia

# “Só me resta acreditar num jackpot para resolver todos os meus problemas”

De há uns tempos a esta parte, a “indústria do jogo” instalou-se na cidade de Maputo. E como estratégia de negócio, as grandes casas de aposta fixaram-se nas principais avenidas da urbe, onde a actividade comercial é intensa. Vários municípios investem nas apostas desportivas online para melhorarem a sua condição financeira. “A vida está difícil para todos nós”, diz Domingos Baptista, um apostador entrevistado pela revista Negócios.

## “É PRECISO TER FÉ”

Domingos Baptista quer transformar a sua vida com o prémio das apostas que perspectiva ganhar. “É preciso ter fé e acreditar que a sorte um dia chegará. E enquanto ela não chega, vamos jogando”, diz. Desde a legalização da indústria em Moçambique, os proprietários apresentam, ciclicamente, diversas inovações para chamar a atenção das pessoas. Não é, de facto, coincidência que, muitas vezes, apareçam publicidades de apostas *online* sempre que abrimos algumas páginas na *Internet*.

À semelhança de Domingos Baptista, Bonote Shay, comerciante de 31 anos de idade, aposta desde 2018 com o intuito posto no maior prémio que a lotaria moçambicana oferece, sem nenhuma preferência por algum tipo de jogo. “Aposto a sorte nos prognósticos de futebol, de cavalos e de números sorteados de hora a hora”, conta.

Enquanto Bonote Shay procura a sua sorte de hora a hora, Amélia, de 43 anos de idade, vendedora no mercado Compone, adopta uma postura de cautela, apostando todas as manhãs, uma vez por dia, quando chega ao seu local de trabalho. E justifica porque: “Jogo pouco para não me viciar e usar todo o dinheiro do meu negócio”. “Mas vou continuar a jogar até ao dia em que o prémio venha para mim”, revela Amélia.



Paulino Pacule





## A PANDEMIA ACELEROU A APOSTA NO DIGITAL

Como forma de mitigar os focos de contágio e a disseminação da Covid-19, as casas de apostas desportivas foram encerradas. Em resposta a esta medida, a indústria do jogo tem apostado fortemente nas apostas *online*. As lotarias que já faziam o uso de plataformas digitais, com a introdução de jogos *online*, tiveram que intensificar a divulgação dessas formas para captar o maior número de apostadores, como refere José Cunhadja, agente da Elephant Bet, uma empresa de apostas que opera principalmente com prognósticos das modalidades de futebol, basquetebol e andebol. “Anteriormente, vendíamos mais bilhetes, agora as pessoas apostam mais a partir do celular. Basta ter M-pesa, E-mola ou Ponto24”, explica.

## JOGOS VIRTUAIS CHAMAM A ATENÇÃO DE MUITA GENTE

Malíria Carlos, de 24 anos, é das jogadoras que apostam nos jogos virtuais. Em 2020, ganhou um prémio de 10 mil meticais: “Para nós,

todos os jogos licenciados são credíveis, só temos que aguardar a vez em que a sorte nos bate à porta”, diz. E acrescenta: “A esperança é que me faz pensar que a sorte está por perto. Comecei a acreditar ainda mais quando, em 2020, ganhei nas apostas 10 mil meticais, aquilo foi para mim apenas o começo e agora sonho com o *jackpot*”.

Enquanto isso, Paulino Pacule, agente da Premier Lotto na avenida Vladimir Lenine, diz que a sua mesa recebe diariamente muitos concorrentes de todos os géneros e idades permitidas por Lei. O agente refere que a pandemia retirou o dinamismo dos jogos. Todavia, os benefícios continuam. “Na semana passada, vendi um bilhete que foi sorteado no valor de 500 mil meticais”, explicou.

## PREMIADOS COM O JACKPOT RECEBEM ACONSELHAMENTO SOBRE FINANÇAS

O gestor de *Marketing* na Premier Lotto Moçambique, Hélder Mutemba, recorda que a Premier Lotto já fez o sorteio daquele que é considerado o maior prémio jamais oferecido em



Moçambique, no valor de 5 milhões de meticaís. Outrossim, a lotaria não só oferece prémios monetários, como também aconselha os grandes premiados a fazerem um uso racional do prémio. “De forma verbal, é feito um aconselhamento a todos os grandes vencedores sobre os cuidados e o uso racional do prémio ganho”, explica.

### PANDEMIA REDUZIU AS VENDAS

Hélder Mutemba da Premier Lotto refere que, antes da pandemia, a empresa havia registado um crescente aumento do volume das apostas. Mas tudo mudou. “Reduziu a adesão aos nossos serviços, principalmente pela proibição de actuação de agentes *pop-up* (sem quiosque)”.

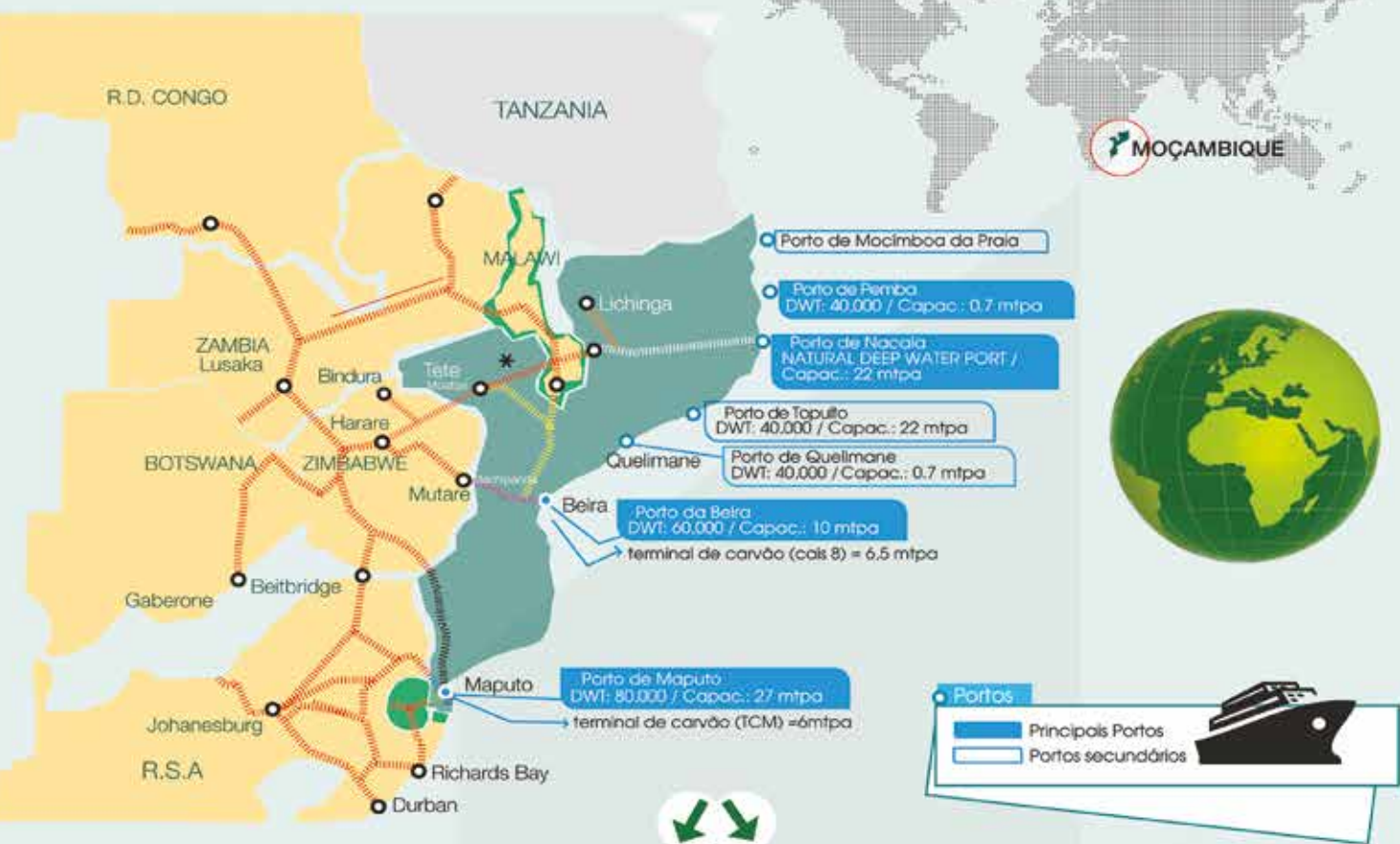
Apesar do cenário, e no entender de Mutemba, a Premier Lotto está satisfeita com a concorrência no mercado, pois aumenta a pressão e o ritmo de trabalho. “Acreditamos que a concorrência é saudável e contribui para o bom funcionamento

de qualquer empresa, porque sempre tem algo a melhorar, um nível a superar ou uma posição a manter ou por almejar”. ■

### Inspecção Geral de Jogos

A Inspecção Geral de Jogos é a entidade responsável por emitir licenças de jogos, fiscalizar a eficácia, a qualidade e a transparência dos jogos. Não há muito tempo, a instituição efectuou uma campanha de recolhas de máquinas de jogos colocadas ilegalmente nos bairros da cidade de Maputo, onde para além das irregularidades burocráticas, se verificava o incumprimento da proibição da adesão aos jogos de menores de 18 anos de idade..

# LOCALIZAÇÃO GEOESTRATÉGICA



## DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

| CORREDOR      | EXTREMOS DO CORREDOR            | SEÇÕES DA REDE                                                                | TOTAL DO CORREDOR |
|---------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Beira         | Lubumbashi (DRC) - Beira        | DRC-PRC: 208<br>Zambia-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208<br>Mozambique-PRC: 208 | 3337              |
| Beitbridge    | Lubumbashi (DRC) - Durban       | DRC-PRC: 208<br>Zambia-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208<br>Mozambique-PRC: 208 | 3186              |
| Pemba         | Lubumbashi (DRC) - Durban       | DRC-PRC: 208<br>Zambia-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208<br>Mozambique-PRC: 208 | 3314              |
| Cape Town     | Lubumbashi (DRC) - Cape Town    | DRC-PRC: 208<br>Zambia-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208<br>Mozambique-PRC: 208 | 3246              |
| Goba          | Maputo (Swellendam) - Maputo    | Swellendam-PRC: 211<br>Mozambique-PRC: 116<br>DRC-PRC: 208                    | 325               |
| Umpopo        | Lubumbashi (DRC) - Maputo       | DRC-PRC: 208<br>Zambia-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208<br>Mozambique-PRC: 208 | 2933              |
| Resano Garcia | Komatiport (RSA) - Maputo       | Mozambique-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208                                    | 101               |
| Richards Bay  | Komatiport (RSA) - Richards Bay | Mozambique-PRC: 116<br>Mozambique-PRC: 208                                    | 446               |

| Linhas Ferroviárias         | Extensão | Capacidade |
|-----------------------------|----------|------------|
| Linha de Ressano Garcia     | 88 Km    | 15 MTPA    |
| Linha de Goba               | 74 Km    | 7 MTPA     |
| Linha de Umpopo             | 522 Km   | 6 MTPA     |
| Linha de Salamanga (Ronal)  | 61 Km    | 2,4 MTPA   |
| Linha de Sena               | 575 Km   | 10 MTPA    |
| Linha de Machipanda         | 317 Km   | 4 MTPA     |
| Linha de Nacala             | 610 Km   | 2 MTPA     |
| Linha de Lichinga           | 262 Km   | 0,2 MTPA   |
| * Moatize Nacala via Malawi | 913km    | 18 mtpa    |
| Bindura Nacala via Moatize  | 1308km   |            |
| Harare Nacala via Moatize   | 1329km   |            |



# Rodrigo Almeida: “Através do desporto motorizado **sinto que sou uma Embaixada**”

Rodrigo Almeida é, nos dias correm, o piloto moçambicano mais premiado e com maior experiência internacional, colocando o País no mapa mundial do automobilismo. Num tom desportivo e humilde, ele define-se como uma “Embaixada”, que representa Moçambique e as empresas que o apoiam além-fronteiras. Na altura da entrevista para a Negócios, Rodrigo teve a sua primeira participação ao comando de um Mercedes AMG GT4 no campeonato DTM Trophy, tendo ficado em 5º lugar, e estava no 4º lugar do Campeonato, sendo que ia participar na 2ª prova do campeonato DTM trophy na pista de Ímola, em Itália. Ele é um ‘non-stop pilot’.

## Como é que o Rodrigo Almeida se autodefine?

Acho que sou uma pessoa normal como as outras, mas muito atraído pelo desporto automóvel. Sou uma pessoa simpática, que gosta sempre de aprender coisas novas para evoluir.

## Como e onde é que o Rodrigo Almeida começou a sua carreira no Automobilismo?

Comecei a minha carreira aos 11 anos no ATCM, na Academia de Karting. Depois evolui para corridas nos campeonatos nacionais. A partir daí comecei a participar em provas na África do Sul, Portugal, Espanha, Alemanha e Itália, o que constituiu uma grande evolução na minha carreira. Cheguei à Itália porque, na época, estava a decorrer um campeonato ROK em Moçambique e o vencedor teria a possibilidade de ir à Itália. Eu ganhei-o e tive a possibilidade de ir àquele país. E fui várias vezes. Foi na Itália e na



Rodrigo Dias Almeida



gosto, ter ganho campeonatos em Moçambique, ter competido na Fórmula 4, onde consegui o quarto e quinto lugar na prova de Abu Dhabi. Sem dúvida, a vitória na primeira corrida que fiz de TCR, realizada na Itália na pista de Misano, e no campeonato Europeu TCR DSG. E também a participação nas 24h de Dubai, no ano passado.

**Há quem diga que desportistas nacionais quando competem ao mais alto nível no estrangeiro demonstram algum complexo de inferioridade. Qual é a sua opinião em relação a esta questão? E como é que encara os adversários?**

No meu entender, isso varia um pouco no que se refere ao desporto motorizado. E talvez aconteça devido à fraca competição e falta de apoios de estruturas associadas ao desporto motorizado. No início, tinha passado por isso [sentido um pouco esse complexo de inferioridade], mas agora, com um outro nível de competitividade e experiência, não sinto. Não me vejo superior ou inferior em relação aos outros, devido ao apoio das pessoas que me acompanham e me transmitem confiança. Como qualquer um, também consigo as melhores posições e vitórias. Acho que Moçambique tem condições para conseguir grandes feitos, bastando organizar-se primeiro a nível interno, por forma a garantir as melhores condições aos pilotos.

Nunca cheguei a notar um jogo psicológico dos competidores, no sentido de tentar transparecer a ideia de que eles, estando num continente

onde o desporto motorizado é muito mais evoluído, são melhores. A partir do momento em que comecei a treinar com regularidade e muito mais seriedade, percebi que podia alcançar o que os outros também podem. No início, eu comecei com o Rufino Fontes, que é caracterizado como o meu padrinho nas corridas e foi ele que me ensinou muitas coisas e me ajudou a melhorar. Nos dias que correm, o nível de segurança evoluiu muito, de tal forma que existe menos riscos de ocorrência de lesões graves. O interior dos carros está muito bem equipado para proteger os pilotos, apesar de ser um desporto perigoso.

**Qual é o conselho que deixa para a nova geração?**

À nova geração, eu deixo uma mensagem de encorajamento. Acho que os novos pilotos devem continuar a esforçar-se e, se realmente gostam do desporto motorizado, devem levá-lo como um estilo de vida, apostando ao máximo no início da carreira para que no futuro possam estar mais bem preparados para demonstrarem todo o seu potencial e competir ao mais alto nível.

**De onde vem o financiamento das suas actividades? Em outras palavras, quem financia as suas actividades?**

O financiamento é sempre um desafio em qualquer parte do mundo, mas em Moçambique ainda é mais. Contamos com apoios de amigos que, sem os quais, não seria possível, mas

## NOSSOS TALENTOS



continuo a precisar de apoios pelo que são todos bem-vindos. Através do desporto motorizado sinto que sou uma “Embaixada” (assim como todos os outros atletas que representam Moçambique) e levo a bandeira de Moçambique e das empresas que me apoiam a grandes eventos internacionais como, por exemplo, às provas da Fórmula 1, campeonatos europeus e do mundo, provas estas que têm transmissões televisivas globais e garantem um valor acrescentado às empresas que represento, assim como para Moçambique.

Lembro-me que quando comecei a fazer provas internacionais de ‘Kart’, as pessoas ficavam a olhar fixamente para o Kart observando a bandeira e questionando de onde era. Hoje, contrariamente, Moçambique já começa a ter mais visibilidade e um maior reconhecimento, o que nos engrandece a todos. Aproveito a oportunidade para agradecer a todos os que me apoiam e torcem verdadeiramente por mim, pois sem eles seria muito difícil competir ao mais alto nível. 🇲🇴

### Destaques na Carreira

#### 2021

Campeonato Português de GT (Porsche GT3 Cup)  
1ª Corrida – corrida de sprint P4, corrida de resistência P2 (Pista de Portimão)  
2ª Corrida – corrida de sprint P3, corrida de resistência DNF (Pista de Estoril)  
BMW M2 CUP (DTM) – 5º lugar no geral

Festival Nacional Extremo (Zwartkops – África do Sul)  
Kia Picanto Cup  
1º lugar Geral – carro 77 – Equipa de corridas VA

Campeonato Nacional de Moçambique na Kia Picanto Cup, carro 77 – Equipa de Corridas VA  
2º lugar do campeonato

#### 24 HORAS DE DUBAI

Participação com a equipa 3Y technology no 24H Dubai (na altura tinha 16 anos)

#### 2020

Misano TCR DSG resistência – 1º Lugar  
TCR Ibérico DSG – Vice-campeão  
Castelo de Viena, Campeonato Português de Karting – 2º Lugar  
Portimão, Campeonato de Karting de Portugal – 3º Lugar

#### 2019

Corrida de Fórmula 4 em Abu Dhabi (fim-de-semana de GP de F1) Campeonato de Karting de Moçambique (Senior Max)  
DKM Karting Championship, (Kz2)  
Campeonato Mundial KZ CIK FIA, (Kz2)  
CIK FIA Europe Championship, (Kz2)  
Troféu WSK Super Master Series (Kz2)  
Troféu Trofeu WSK Euro Series (Kz2)

#### 2018

Campeonato Moçambicano de Karting, (Max Júnior) – CAMPEÃO

Campeonato Espanhol de Karting Rotax, (Max Júnior) – 4º Lugar

Campeonato da Academia CIK FIA  
Finais Mundiais do IMAE (Le Mans)

#### 2017

Campeonato Moçambique de Karting, (Max Júnior) – VICE-CAMPEÃO  
Campeonato Português de Karting Rotax, (Max Júnior) – 5º Lugar  
Campeonato ATCM da TAÇA ROK (Júnior Rok e Mini Rok)  
Taça Maputo ATCM, (Max Júnior) – Vice-campeão  
Final mundial da Taça do Rock (Lonato, Itália)





MAIS QUE  
UM **LUGAR**,  
UM **ESTILO DE VIDA!**



**Maputo  
Business  
Center**

[www.maputobusinesscenter.com](http://www.maputobusinesscenter.com)

**maputo**  
best houses

 **investeimóvel**  
compra, venda e arrendamento de imóveis



**moz**  
relocation

📍 Av. Agostinho Neto, 326, Maputo - Moçambique  
✉ [comercial@investeimovel.co.mz](mailto:comercial@investeimovel.co.mz)

☎ (+258) 826 660 006  
☎ (+258) 21 010 492





# Como escolher o(a) Médico(a) Veterinário(a) ideal?

**J**á há algum tempo que temos vindo a receber, de alguns dos nossos leitores, relatórios de insatisfação no tratamento dos seus animais de estimação pelos seus médicos veterinários. E porque achamos que esta insatisfação se deve, em parte, à escolha pouco assertiva dos verdadeiros profissionais, nesta edição decidimos partilhar consigo algumas dicas que o podem ajudar a escolher o(a) médico(a) veterinário(a) e/ou clínica veterinária ideais para o seu animal de estimação.

O(a) médico(a) veterinário(a) é a única pessoa que pode salvar a vida do seu animal de estimação e apoiá-lo a mantê-lo saudável. Por isso, a sua escolha deve ser feita cuidadosamente. Ademais, caso pretenda um compromisso de longo prazo com aquele(a) profissional, é importante que a sua escolha seja de consenso entre você e o seu animal. Sim, o seu animal também escolhe!

A 1ª e a mais importante dica é esta: certifique-se que o(a) médico(a) veterinário(a) que você pretende contratar está legalmente autorizado a exercer a profissão médico-veterinária no País. Em Moçambique, os profissionais veterinários são no mínimo licenciados em Medicina Veterinária e, para o exercício da profissão, devem, por Lei, ser certificados pela Ordem dos

Médicos Veterinários de Moçambique (OMVM). Esta certificação pode ser confirmada através da exibição do cartão emitido pela OMVM: a carteira profissional. Exija a apresentação desta carteira ou confirme a legalidade desse(a) profissional contactando directamente a OMVM (WhatsApp 824594365; email: [ordemveterinarios@gmail.com](mailto:ordemveterinarios@gmail.com)).

Uma das melhores maneiras de encontrar o(a) médico(a) veterinário(a) ideal é pedindo recomendações aos seus familiares e/ou amigos. Pessoas do seu círculo, com animais de estimação, podem conhecer alguns excelentes médicos veterinários.

Embora todos os médicos veterinários tenham formação similar, no campo profissional, eles não são iguais. A diferença deve-se ao facto de existirem diversas espécies animais com as quais estes devem trabalhar e, cada um tende a inclinar-se para as espécies com as quais têm paixão especial, gerando médicos veterinários de diferentes especialidades em relação ao tipo de animais com os quais melhor trabalham. Alguns médicos veterinários, por exemplo, trabalham apenas com cavalos, enquanto outros, com bovinos e caprinos e outros com cães e gatos. Eu prefiro frangos e poedeiras! Definitivamente, primeiro certifique-se de que o seu médico



veterinário é realmente médico veterinário, verificando a sua carteira profissional. Posteriormente, escolha aquele(a) profissional que tenha experiência específica para o tipo de animal de estimação que você tenha.

Um(a) médico(a) veterinário(a) não está apenas para tratar animais doentes. Prefira o(a) médico(a) veterinário(a) que priorize o bem-estar do seu animal e preste especial atenção na prevenção de doenças.

Porque casos de emergência devem ser rapidamente atendidos pelo(a) médico(a) veterinário(a), sempre que possível, escolha uma clínica veterinária que esteja perto da sua residência ou do local onde os animais residam.

Os preços dos cuidados e tratamento do seu animal de estimação podem variar dependendo de cada médico(a) veterinário(a) e/ou clínica veterinária. Escolha aqueles que melhor se encaixam no seu orçamento. E, como sempre, não se esqueça que o barato pode sair-lhe caro!

Já que é de importância vital contar quase tudo sobre o seu animal ao médico veterinário, é importante que você esteja confortável com este(a) profissional. O mesmo se aplica-se ao seu animal! Sendo assim, embora muitas vezes ocorra algum desconforto inicial na relação entre o(a)

médico(a) veterinário(a) e o seu animal, sinais constantes de agressividade, medo ou angústia em relação a ele(a) podem ser sinais de que o seu animal procura por um(a) novo(a) médico(a) veterinário(a)! Mas tenha atenção: o relacionamento entre o seu animal e o médico veterinário pode precisar de algum tempo, e se o seu animal for daqueles de difícil trato, então o médico veterinário não poderá alterar esse comportamento. Recomenda-se, então, que procure um adestrador para ajudar.

Nas grandes cidades do País, existem várias clínicas veterinárias. Prefira aquelas que apresentem instalações higiênicas, limpas e muito bem cuidadas. Se o lugar não lhe parecer higiênico, isso também é um sinal para você procurar uma outra clínica veterinária. Por serem também centros médicos, as clínicas veterinárias devem ser tão limpas quanto são os hospitais e postos de saúde para humanos.

As dicas acima listadas não devem ser usadas de forma isolada. Elas são apenas válidas se forem tratadas conjuntamente. E, tenha uma boa viagem nesta jornada da procura do(a) médico(a) veterinário(a) e/ou clínica veterinária ideais para o seu animal de estimação! 



# Liubov Abravitova preocupada com o impacto da guerra nas PME e grupos vulneráveis

**A** Embaixadora Extraordinária e Plenipotenciária da Ucrânia em Moçambique, Liubov Abravitova, mostrou-se preocupada com o impacto da guerra russo-ucraniana nas pequenas e médias empresas e grupos vulneráveis. “A minha preocupação é que os mais afectados pelas consequências da guerra provocada pela invasão da Rússia sejam as PMEs e os grupos vulneráveis, os quais já vêm sendo afectados desde a eclosão da pandemia”, argumentou a diplomata numa entrevista concedida à ‘Negócios’.

## IMPACTO DA GUERRA É DEVASTADOR

Desde a eclosão do conflito, diversos órgãos de comunicação têm estado a noticiar o impacto devastador da guerra. “O impacto da guerra para a Ucrânia tem sido devastador”, enfatizou a entrevistada, relatando os prejuízos: “A Rússia tem estado a destruir deliberadamente diversas infraestruturas, como unidades sanitárias, hospitais e campos de cultivo. Os portos estão bloqueados. As ‘commodities’, especialmente as relativas à agricultura, foram roubadas”.

Sobre os efeitos desta guerra em Moçambique, a diplomata mencionou que, embora os produtos exportados pela Ucrânia cheguem através de terceiros, com a guerra, nota-se a interrupção de toda a cadeia de abastecimento de produtos essenciais, facto que inflaciona os preços. “Embora não tenhamos uma cooperação económica muito forte, os produtos que a Ucrânia mais exporta para Moçambique são fertilizantes e ‘commodities’ agrícolas. E de Moçambique recebemos produtos do mar, por exemplo”, esclareceu.

## UCRÂNIA SERÁ O CENTRO DE INVESTIMENTO PÓS-GUERRA

Na referida entrevista ao nosso órgão, a Embaixadora Liubov Abravitova explicou que, depois da guerra, que no seu entender “será vencida pela Ucrânia”, o país será um centro de investimentos e oportunidades para garantir a sua reconstrução. “A Ucrânia não tem condições por si própria de minimizar o impacto da guerra”, justificou a diplomata, acrescentando que serão necessários diversos tipos de apoio, como sejam o financeiro, o humanitário, o militar, a assistência técnica, entre outros. “Temos de agir e unir esforços para impedir que a guerra continue na Ucrânia para reduzirmos o impacto da mesma nas nossas economias”, disse. 

“A minha preocupação é que os mais afectados pelas consequências da guerra provocada pela invasão da Rússia sejam as PMEs e os grupos vulneráveis, os quais já vêm sendo afectados desde a eclosão da pandemia”





# Fome em clima de instabilidade

**M**oçambique teve uma das maiores quedas no 'Índice Global de Paz'. Desceu para a 122.<sup>a</sup> posição num rol de 163 países, devido ao nível de terrorismo no país.

Grosso modo, caiu 11 lugares, a segunda queda mais alta no indicador de protecção e segurança, atrás apenas da Ucrânia. O facto deve-se ao conflito no Norte com grupos terroristas, segundo refere o Instituto de Economia e Paz (IEP). E os resultados saldaram-se num aumento do número de refugiados, de manifestações violentas e de terror político.

A situação é esta: a província de Cabo Delgado é rica em gás natural, mas também se vê aterrorizada desde 2017 por rebeldes armados, sendo alguns ataques reclamados pelo grupo extremista 'Estado Islâmico'.

Existem 784 mil deslocados internos devido ao conflito, segundo a Organização Internacional das Migrações (OIM), e cerca de 4.000 mortes, segundo o projecto de registo de conflitos ACLED.

Desde Julho de 2021, uma ofensiva das tropas governamentais — com o apoio do Ruanda a que se juntou depois a SADC — permitiu recuperar zonas onde havia a presença de rebeldes junto à Tanzânia, mas a fuga destes despoletou novos ataques em outros distritos usados como passagem ou refúgio temporário.

No cômputo dos refugiados sobressai a fome e as difíceis condições de vida. E para agravar o estado das coisas, o Programa Alimentar Mundial (PAM) adverte para o risco de fome e agravamento da crise humanitária na sequência dos ataques armados. Hoje, mais de 950.000 pessoas precisam de ajuda urgente e o número de

deslocados aproxima-se dos 24.000. O PAM necessita de mais de 80 milhões de euros para apoiar os mais vulneráveis.

A ruptura no fornecimento de ajuda alimentar ao norte de Moçambique foi adiada por dois meses, mas continua iminente devido à manifesta falta de fundos, segundo o PAM.

Se novos fundos não forem recebidos urgentemente, o PAM corre o risco de ter de interromper a assistência em Agosto de 2022, de acordo com a agência das Nações Unidas.

Em Abril, e segundo a DW (Deutsche Welle), o PAM foi obrigado a reduzir os cabazes entregues aos deslocados da insurgência armada que afecta Cabo Delgado e alertou para uma possível ruptura em Junho.

A interrupção foi evitada, mas o racionamento dos cabazes continua. Devido à redução de fundos, o PAM foi obrigado a cortar a cesta alimentar entregue para metade, o que significa que os beneficiários recebem comida para suprir menos de 40% das suas necessidades calóricas.

Ao que tudo indica, o PAM precisa urgentemente de 86 milhões de dólares (80,4 milhões de euros) para prestar assistência alimentar a 940 mil pessoas no Norte, nos próximos seis meses. Ou seja, até ao fim deste ano. **!!**

NOTA: O Índice Global de Paz, actualmente na 16.<sup>a</sup> edição, faz uma análise sobre as tendências da paz, o valor económico e como desenvolver sociedades pacíficas, usando 23 indicadores qualitativos e quantitativos em três domínios: o nível de segurança e protecção social, a dimensão do conflito doméstico e internacional em curso, e o grau de militarização.



# Fazemos negócios...

## **negócios**

A revista Negócios é uma publicação com um especial foco para os assuntos de economia e negócios, em Moçambique. O seu público é essencialmente corporate.

## **CAFE** **negócios**

café & debate

Durante um pequeno-almoço debatemos assuntos de interesse para a melhoria do ambiente de negócios em Moçambique.

## **CLUBE** **negócios**

drinks & networking

Ao fim do dia de trabalho, juntamos a comunidade empresarial para um momento de networking, com algumas surpresas e, obviamente, negócios.

## VINHOS & **negócios**

Negócios e um bom copo de vinho muitas vezes partilham o mesmo espaço... um evento onde vamos juntar a oportunidade de fazer bons negócios com o prazer de degustar bons vinhos.

cell. +258 84 39 44444  
[www.revista.negocios.co.mz](http://www.revista.negocios.co.mz)

**maxmedia**

Av. Agostinho Neto, 326 — Maputo

# SEGURO DE FROTA



Termos e Condições Aplicáveis

**Choque, Colisão ou Capotamento**

**Furto ou Roubo**

**Reboque e Viatura de Cortesia**

Para mais informações contacte-nos

**SEDE:** Av. 25 de Setembro nº 1383, CP nº 696-1165

**email:** corporate@emose.co.mz

**Tel:** (+258) 21 356 300

**Fax:** (+258) 21 426 860

Visite-nos em [www.emose.co.mz](http://www.emose.co.mz)

