

negócios

A portrait of Joaquim Bazar, a Black man with a beard and glasses, wearing a dark suit and a white shirt. He is looking directly at the camera with a serious expression. His left hand is resting on a surface, and he is wearing a watch with a black dial and a green and red striped strap.

Joaquim Bazar, Fundador e CEO
da Amaramba Capital Dealer

Resiliência e inovação no mercado de capitais

ISSN 2616-4744



www.revista.negocios.co.mz

■ N.º51 ■ Fevereiro 2025 ■ 150 MT



vodacom
business

**Estamos on para
um Moçambique
mais digital** 

Saiba mais em www.vm.co.mz,
ligue 100 ou contacte o seu gestor



Acede aqui ao website





CAPA	16
Resiliência e inovação impulsionam o futuro do mercado de capitais em Moçambique	
NOTAS DO DIRECTOR GERAL	6
Um ano de incertezas	
CAFÉ NEGÓCIOS	8
Reinvenção e manutenção do relacionamento com os clientes	
OPINIÃO	14
Benefícios e desafios do Soft Power dos EUA em Moçambique	
RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA	24
Empresas e comunidades: Uma parceria estratégica para o futuro	
SECTOR PRIVADO	28
Índice de ambiente macroeconómico regista queda de três pontos percentuais	
BANCA	31
BdM corta Taxa MIMO para 12,25%	
ECONOMIA	32
Redução da Taxa de Juro: Um Impulsionador da Economia através do Consumo e Investimento	
BOLSA DE VALORES	34
Mercado Bolsista Regista Crescimento	
BVM solidariza-se com crianças portadoras de deficiência	

PANORAMA	38
Reescrever a história de um povo é crime	
ESPECIAL MULHER	40
UZURI molda jovens empreendedoras de moda em Maputo	
IMOBILIÁRIA	44
A importância de um especialista imobiliário	
SEGUROS	46
EMOSE reforça interação com corretores	
EMPRESARIOS	50
CEO Business High Tea com foco na Inovação e Parcerias	
DICAS ÚTEIS	54
Dicas para cuidar do seu animal de estimação	
POR LINHAS SOLTAS	56
Informalidade económica, um dos desafios colossais de Moçambique	
RESPONSABILIDADE SOCIAL	60
Fundação Tzu Chi: Solidariedade que Transforma Sofala	
MARKETING	62
O Poder do Network: Um Jardim de Oportunidades	

negócios

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

Directora Comercial Lina Mulungo
lina.mulungo@negocios.co.mz
+258 828313430 +258 843435017

Colaboradores Arsénia Sithoye, Feliz Mangane, Custódio Bila, Álvaro Simão Cossa, Gabriel Muthisse, Ivan Amade, Felícia Nhama, Joana Prista

Redes Sociais Jélisse Langa

Fotografia Dino Valeta

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

Impressão Gráfica Sociedade do Notícias, S.A.

Tiragem Média 1500 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Propriedade e Edição

maxmedia

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

Parcerias



CE CPLP



TVM



CCME



MONTEBELO GIRASSOL MAPUTO HOTEL



CCMI



LIM



Pernod Ricard



AnilECON



POLANA SERENA 2017

Membro Fundador
Associação das Empresas Jornalísticas
Presidente do Conselho Fiscal



BRAZ & ASSOCIADOS
AGENTES DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

Registe e proteja a sua marca

Os proprietários de empresas geralmente não têm certeza sobre qual é a diferença entre o nome de uma empresa e uma marca registada, quais direitos cada um deles lhes confere e se é necessário ter uma marca registada se tiverem já o nome da empresa registado.

Nós da Braz & Associados podemos ajudá-lo a entender melhor os seus direitos e o valor que isso trará ao seu negócio.

Antes de registar um novo negócio ou expandir o seu negócio existente, entre em contacto connosco para descobrir como você pode proteger melhor sua propriedade intelectual e os seus direitos.

E-mail: info@baipa.co.mz

Tel: +258 21 321 792

www.baipa.co.mz

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



Um ano de incertezas

O recente comunicado do Banco de Moçambique (BdM) lança uma luz sobre os desafios e as expectativas económicas para o primeiro trimestre de 2025. A previsão de um crescimento “zero ou negativo” até Março é um reflexo directo da agitação pós-eleitoral e da incerteza que paira sobre o ambiente empresarial.

Contudo, as medidas anunciadas pelo Comité de Política Monetária do BdM, nomeadamente a redução da taxa de juro e dos coeficientes de reservas obrigatórias, oferecem uma aparente janela de oportunidade para o sector privado, porque, se, por um lado, estas medidas podem impulsionar o crédito e melhorar o acesso à liquidez, por outro, exigem dos empresários uma análise criteriosa para suprir riscos desnecessários.

A decisão de reduzir as reservas obrigatórias de 39% para 29% em moeda nacional e de 39,5% para 29,5% em moeda estrangeira surge como uma resposta à pressão exercida pelo sector privado para facilitar o acesso ao crédito e estimular o consumo na economia. Na teoria, mais liquidez no sistema bancário pode significar condições mais favoráveis para financiamento

empresarial, mas, na prática, este movimento deve ser acompanhado com prudência, pois a inflação, embora ainda pareça controlada, já apresenta sinais de pressão, passando de 2,84% em Novembro para 4,15% em Dezembro.

Com um possível aumento da procura de crédito e o risco fiscal elevado, o empresariado deve considerar que qualquer facilidade de acesso a financiamento pode ser temporária. A aparente estabilidade do metical e a evolução dos preços devem ser acompanhadas de perto para evitar endividamento excessivo num contexto de incerteza. Portanto, a previsão de um crescimento modesto a partir do segundo trimestre cria a percepção de que o pior pode passar e que oportunidades voltarão a surgir. Contudo, os riscos são evidentes, tanto que a tensão pós-eleitoral continua a afectar a confiança do mercado, enquanto os choques climáticos e as dificuldades no financiamento público colocam um desafio adicional à recuperação económica.

Neste cenário, as empresas devem focar-se na optimização dos seus custos operacionais e na gestão eficiente dos recursos disponíveis.



A decisão de reduzir as reservas obrigatórias de 39% para 29% em moeda nacional e de 39,5% para 29,5% em moeda estrangeira surge como uma resposta à pressão exercida pelo sector privado para facilitar o acesso ao crédito e estimular o consumo na economia.

Projectos de expansão devem ser meticolosamente estudados, levando em conta possíveis oscilações na procura e eventuais dificuldades na reposição de stocks e insumos.

Os empresários não devem ignorar o peso que a incerteza política e fiscal tem sobre o ambiente de negócios. O comunicado das novas medidas do BM alerta que a tensão pós-eleitoral e o aumento da pressão sobre a despesa pública representam riscos consideráveis. Isso pode traduzir-se em atrasos no pagamento a fornecedores do Estado, revisão de contratos ou mesmo cortes em investimentos governamentais.

As empresas que dependem directamente de contratos com o sector público devem preparar-se para eventualidades, diversificando fontes de receita e reforçando a sustentabilidade dos seus modelos de negócio. Por outro lado, a previsão de que a inflação permaneça num dígito no médio prazo pode ser um indicador positivo para empresas que lidam com bens de consumo, pois sugere uma maior previsibilidade dos preços.

Estas medidas do BdM procuram criar condições para a recuperação económica, mas o contexto global e interno exige cautela por parte do empresariado, porque liquidez adicional no mercado financeiro pode parecer benéfica, mas não garante uma retoma imediata da economia, pois a instabilidade política, o risco fiscal e os impactos dos choques climáticos impõem uma estratégia de negócio baseada na resiliência e na capacidade de adaptação.

Assim, os empresários devem evitar euforias precipitadas e manter um olhar atento sobre as dinâmicas do mercado. Investir com prudência, diversificar riscos e reforçar a eficiência operacional serão decisivos para atravessar este período de transição económica com segurança. Entretanto, a oportunidade está à mesa, mas o sucesso dependerá da forma como cada empresa souber gerir os desafios e transformar as adversidades em crescimento sustentável. 

“ Os empresários não devem ignorar o peso que a incerteza política e fiscal tem sobre o ambiente de negócios.

“ Estas medidas do BdM procuram criar condições para a recuperação económica, mas o contexto global e interno exige cautela por parte do empresariado, porque liquidez adicional no mercado financeiro pode parecer benéfica, mas não garante uma retoma imediata da economia, pois a instabilidade política, o risco fiscal e os impactos dos choques climáticos impõem uma estratégia de negócio baseada na resiliência e na capacidade de adaptação.

Tema:
**“Impacto das
Manifestações
e Estratégias
de Marketing
das Empresas”**



Reinventar e fidelizar: Marketing Estratégico para tempos de crise

Na presente edição do Café Negócios, cujo tema é “O impacto das manifestações na estratégia de marketing das empresas”, os participantes partilham como as suas empresas foram afectadas pelas manifestações e como o Marketing Estratégico foi fundamental para responder a esses desafios. Seja através da reinvenção, da manutenção do relacionamento com os clientes, da comunicação de acções sociais ou da consciencialização sobre a importância de produtos e serviços, as estratégias adoptadas foram decisivas para a recuperação e crescimento das empresas. Para o presente Café foram convidados os seguintes intervenientes: Kátia Massarongo - Empresária, Assucena Nhatsumbo - Representante da EMOSE, Cláudia Arvelos - Representante da Vodacom e Cláudia Novela - Coordenadora da área comercial e de marketing da Moçambique Previdente



KÁTIA MASSARONGO

Empresária

Além de danos aos activos e interrupções nos negócios, a crise levou o país a uma perda de rendimentos para empresários, empreendedores e investidores. O Marketing Estratégico consiste no estudo, desenvolvimento e implementação de acções de marketing focadas em resultados de médio e longo prazo.

Quando há incerteza política, os investidores tendem a ficar mais cautelosos e inseguros quanto ao futuro do país. Isso pode ser mitigado através da implementação de acções derivadas da análise PESTEL – uma metodologia de avaliação do cenário externo de uma empresa, que considera elementos que impactam os resultados do negócio.

Este modelo, que identifica as oportunidades e ameaças do mercado, contribui e orienta a empresa na tomada de decisões mais conscientes. Sou muito optimista e capaz de transformar crises em momentos de criação e oportunidade.

Sabemos que a finalidade de uma empresa é, e sempre será, a geração de lucro. E não há nada de errado nisso. Afinal, através de bons resultados económicos, empregos são garantidos, a economia é movimentada e, por fim, riqueza é gerada.

Actualmente, vivemos uma mudança de



Kátia Massarongo

paradigma onde, cada vez mais, os consumidores ditam as regras do mercado. Uma dessas novas regras é a preferência por marcas que olhem para além da qualidade e preço dos seus produtos e serviços, e se preocupem em gerar valor social e ambiental. Os consumidores valorizam marcas que impactam positivamente a comunidade local



e que tenham acções sustentáveis em relação ao meio ambiente.

Para isso, a organização deve ser socialmente responsável. Um empreendedor pode tornar a sua empresa sustentável com a adopção de algumas práticas simples, como reduzir o consumo, inovar e partilhar ideias, formando um conjunto de práticas que promovam o bem-estar ambiental, económico e social.

ASSUCENA NHATSUMBO

Representante da EMOSE

O tema que trazemos hoje é bastante interessante para os fazedores, comunicólogos e planificadores de Marketing, na medida em que todas as crises trazem uma oportunidade para a reinvenção e definição de novos mecanismos que permitam posicionar as empresas no mercado e comunicar os seus serviços.

O orçamento de Marketing é muitas vezes definido de acordo com as acções da empresa e com o seu desempenho, nomeadamente o volume de vendas, pois o Marketing não actua isoladamente. O seu objectivo é impulsionar a área comercial, reflectindo-se nas vendas e no crescimento da empresa. No caso da EMOSE, temos vindo a desenvolver acções estratégicas para comunicar de forma intensa e com toda a componente informativa possível.

Após as manifestações, muitas empresas



Assucena Nhatsumbo

privadas seguradas pela EMOSE sofreram vandalização dos seus estabelecimentos e empreendimentos, causando prejuízos significativos, especialmente no que diz respeito à activação de apólices. Para 2025, pretendemos desenvolver acções que respondam às necessidades do nosso público-alvo no que concerne à protecção dos seus bens e infra-estruturas, tomando como exemplo o que ocorreu nas manifestações.



Claudia Arvelos

A estratégia de Marketing deve ser ajustada às necessidades do mercado. O plano de Marketing não é fixo; é flexível e adaptável. Neste momento, o nosso foco é analisar as causas das manifestações e procurar soluções que respondam às expectativas do nosso público-alvo.

Gostaria de agradecer à Revista Negócios pela oportunidade de partilhar a nossa experiência e aprender com outras empresas. Embora sejamos de diferentes sectores, é essencial compreendermos as estratégias e desafios de grandes empresas no contexto actual. Muito obrigada.

CLÁUDIA ARVELOS

Representante da Vodacom

Durante as manifestações, a Vodacom manteve-se fiel aos seus valores e propósito de marca. Foi nesse âmbito que lançámos a campanha “Estamos ON”, reforçando o nosso posicionamento como empresa que liga os moçambicanos aos seus sonhos, aspirações e entre si.

Para demonstrar este compromisso, intensificámos a comunicação sobre as nossas actividades de investimento social e filantropia. Além disso, promovemos várias campanhas, com destaque para a oferta de bónus instantâneos a todos os clientes, garantindo que, independentemente das manifestações, pudessem manter-se



Cláudia Novela

ligados às pessoas que lhes são importantes.

Em resumo, a estratégia de Marketing adoptada pela Vodacom consistiu no reforço das actividades para aumentar a ligação com os clientes.

CLÁUDIA NOVELA

Coordenadora da Área Comercial e de Marketing da Moçambique Previdente

Moçambique atravessa um período de incerteza política e económica após as eleições, com manifestações a causar disrupção na vida social e económica do país. Este clima de instabilidade teve sim um impacto significativo na estratégia de marketing da Moçambique Previdente.

As manifestações tiveram um impacto directo nas actividades da empresa, levando ao cancelamento de eventos como palestras, campanhas de educação financeira e visitas a clientes dentro e fora da província. Campanhas publicitárias previamente programadas também foram suspensas, reconhecendo que a atenção do público-alvo estava voltada para a situação pós-eleitoral.

Este período realçou a importância de um fundo de pensões como ferramenta de segurança financeira, especialmente em momentos de crise. A perda de emprego e a instabilidade económica podem ter efeitos devastadores na vida das pessoas, sendo crucial para garantir estabilidade.



Num cenário de crise económica, um fundo de pensões assume um papel essencial como pilar de segurança. Em caso de desemprego, garante uma reserva para suprir necessidades básicas, enquanto que na velhice, assegura um rendimento estável, independentemente da conjuntura. Através de investimentos estratégicos, protege o valor do dinheiro contra a inflação, e a diversificação reduz o impacto de crises locais, demonstrando a sua relevância em tempos de incerteza.

Não ter um fundo de pensões pode resultar em vulnerabilidade financeira, especialmente em caso de perda de emprego, gerando dificuldades para cobrir despesas básicas e aumentando a dependência de familiares, empréstimos ou assistência governamental. A incerteza na reforma também é uma consequência, dependendo apenas do INSS ou de outras fontes que podem ser insuficientes. A falta de poupança agrava o impacto de crises e resulta na perda de oportunidades de investimento e rendimento a longo prazo.

As manifestações representaram um desafio,

fazendo com que a empresa tenha que intensificar estratégia de campanhas de consciencialização sobre fundos de pensões.

A semelhança com a situação da COVID-19, que levou a um aumento significativo nas vendas de seguros de saúde, demonstra como momentos difíceis podem aumentar a consciência sobre a importância da segurança financeira. A perda de empregos pode levar o público moçambicano a reconhecer a necessidade de investir para manter a estabilidade e garantir segurança a longo prazo.

A Moçambique Previdente está atenta e continuará a trabalhar para oferecer as melhores soluções em fundos de pensões para o público moçambicano, devendo adaptar-se ao novo contexto e intensificar a comunicação com o seu público.

Ter um fundo de pensão é essencial para garantir estabilidade tanto no presente quanto no futuro. Se a situação política e económica no país continuar incerta, proteger o seu dinheiro e investir em segurança financeira torna-se ainda mais importante. 



MARTELL

FONDÉE  EN 1715

VOE ALÉM DO ESPERADO

É PROIBIDA A VENDA E O CONSUMO DE BEBIDAS ALCOÓLICAS A MENORES DE 18 ANOS DE IDADE. BEBA COM MODERAÇÃO.



Benefícios e desafios do *Soft Power* dos EUA em Moçambique

A frase de Nicolau Maquiavel, em “O Príncipe”, quando afirma que “é mais seguro ser temido do que amado”, reflecte a ideia de que, no campo da política, a força e o medo podem ser mais eficazes para assegurar o poder e a obediência dos outros. No entanto, esta não é necessariamente a crença de alguns países, que utilizam uma estratégia mais subtil para adentrar outras nações, adquirindo poder sem recorrer à força bruta. Trata-se do conceito de *soft power*.

Ao reflectir sobre a relação entre Moçambique e o *soft power* dos Estados Unidos, é impossível não reconhecer os benefícios que esta influência tem trazido, mas também não podemos ignorar os desafios e as dependências que se criaram. Como moçambicana, vejo de perto os efeitos dessa influência no nosso país e percebo que, enquanto há avanços significativos, também existem pontos críticos que exigem atenção.

A questão da dependência gerada pelo *soft power* dos Estados Unidos em Moçambique é um aspecto importante e, muitas vezes, controverso. Embora o *soft power* envolva acções

mais subtils e de longo prazo, como promoção da cultura, ajuda humanitária e diplomacia, ele pode, paradoxalmente, levar a uma dependência de recursos externos, dificultando o desenvolvimento auto-sustentável e a autonomia do país. A presença das empresas americanas em Moçambique tem sido essencial para o desenvolvimento de sectores estratégicos, como o da energia e infra-estruturas. Investimentos de gigantes como a ExxonMobil e a Chevron têm impulsionado o crescimento económico, principalmente no sector do gás natural, o que gerou empregos, aumentou a competitividade do país e proporcionou uma infra-estrutura mais moderna em algumas regiões. No entanto, a dependência desses investimentos cria um cenário de vulnerabilidade económica, pois Moçambique vê-se à mercê de mudanças nas políticas dos EUA. Se esses investimentos forem reduzidos ou retirados, as consequências para a economia local podem ser bastante graves.

O apoio dos Estados Unidos através do PE-PFAR (Plano de Emergência para o Alívio da

“ A questão da dependência gerada pelo *soft power* dos Estados Unidos em Moçambique é um aspecto importante e, muitas vezes, controverso.

“ A chave para o sucesso será fortalecer as instituições locais e trabalhar para que a auto-suficiência económica e política se torne uma realidade, sem que o país se torne excessivamente dependente de uma única nação. Esse equilíbrio é crucial para assegurar um futuro mais autónomo, equitativo e sustentável para Moçambique.

AIDS) tem sido crucial no combate ao HIV/SIDA em Moçambique. Graças a este financiamento, muitos moçambicanos têm acesso a tratamentos médicos que, de outra forma, seriam inacessíveis. O impacto positivo disso na saúde pública e no aumento da produtividade é evidente, pois vidas são salvas e a população torna-se mais saudável e capaz de contribuir para a economia. Contudo, o país ainda depende de assistência externa para lidar com a epidemia e outras questões de saúde, o que pode limitar a auto-suficiência do sistema de saúde moçambicano a longo prazo. É essencial garantir que, no futuro, o sistema de saúde local seja capaz de se sustentar sem depender excessivamente de ajudas externas.

Embora o soft power americano tenha impulsionado o crescimento económico, principalmente no sector da energia, também tem contribuído para o aumento das desigualdades sociais. As grandes empresas multinacionais que operam no país muitas vezes não distribuem de forma equitativa os benefícios gerados pela exploração dos recursos naturais, deixando as comunidades locais à margem do crescimento. O desnível de riqueza torna-se cada vez mais visível, e isso pode gerar tensões sociais e prejudicar o desenvolvimento sustentável de Moçambique. O crescimento económico que não beneficia a população de forma ampla tende a criar um ciclo de desigualdade que, se não for resolvido, pode comprometer a estabilidade social e política do país.

Um dos maiores desafios que Moçambique enfrenta com a sua dependência do soft power dos Estados Unidos é a questão da soberania. Embora a parceria com os EUA tenha trazido muitos benefícios, também pode comprometer

a autonomia do país. Quando um país depende fortemente de investimentos e assistência externa, as suas decisões políticas podem ser influenciadas por interesses de outras nações, limitando a liberdade de acção do governo. Esta dependência pode colocar Moçambique numa posição difícil quando se trata de tomar decisões que atendam às necessidades do país em primeiro lugar, sem a pressão de alinhar-se com os interesses dos EUA ou de outras potências. É essencial que o país trabalhe para preservar a sua autonomia enquanto se beneficia das parcerias internacionais.

O soft power dos Estados Unidos tem sido uma ferramenta importante no desenvolvimento de Moçambique, trazendo benefícios significativos, como investimentos, melhorias na saúde e capacitação educacional. No entanto, também existem desafios relacionados com a dependência económica e a soberania que precisam de ser abordados. Moçambique deve aprender a equilibrar os benefícios do soft power com a necessidade de desenvolver as suas próprias capacidades internas, diversificando as suas parcerias internacionais e garantindo que o crescimento seja sustentável a longo prazo. A chave para o sucesso será fortalecer as instituições locais e trabalhar para que a auto-suficiência económica e política se torne uma realidade, sem que o país se torne excessivamente dependente de uma única nação. Esse equilíbrio é crucial para assegurar um futuro mais autónomo, equitativo e sustentável para Moçambique.

Espero sinceramente que tenhamos tirado algumas lições do susto causado pelo encerramento da USAID em Moçambique e no mundo. 

Resiliência e inovação impulsionam o futuro do mercado de capitais em Moçambique

A Amaramba Capital Dealer (ACD), em Moçambique, destacou-se pela sua resposta ágil e resiliente à crise de 2020, mantendo sua missão institucional de suporte à economia nacional. Com a atribuição do estatuto de Operador Especializado em Obrigações de Tesouro (OEOT), a ACD superou desafios internos e do mercado, apostando em inovação e na reestruturação de sua oferta de serviços. O seu fundador e CEO, Joaquim Bazar, disse em entrevista à revista “Negócios”, que em 2024, a empresa consolidou seu modelo de negócios com foco em eficiência operacional e sustentabilidade, almejando crescer com impacto no desenvolvimento económico do país.

Feliz Mangane (entrevista)

A Amaramba Capital Dealer iniciou as suas operações em 2019 como Amaramba Capital Broker. Quais foram os principais desafios enfrentados durante os primeiros anos de actividade no mercado moçambicano?

Sabia-se à partida que 2020 seria um ano especial – comemorava-se o primeiro ano da Amaramba Capital Dealer (ACD) em Moçambique,

um legado que, por si, distingue a ACD, por sinal o primeiro operador independente no mercado de capitais, pelo papel histórico (e também contemporâneo) que sempre desempenhou na integração territorial e na economia do país. Com a eclosão da pandemia no terceiro trimestre, o ano acabou, contudo, por ficar marcado pela crise sanitária e pelas restrições impostas aos cidadãos e às empresas, com implicações económicas e sociais muito profundas.

Como operador essencial à matriz financeira



Joaquim Bazar, fundador e CEO da Amaramba Capital Dealer

“ Em boa medida, a crise constituiu um teste de resiliência para a Sociedade, que foi superado de forma exemplar, na medida em que, saiu da crise mais forte e mais confiante quanto ao futuro.

nacional, a ACD sempre esteve particularmente exposta aos desafios suscitados pela incipiência em matéria de mercado de capitais. A resposta que foi dada – combinando de forma adequada a protecção dos seus colaboradores com a manutenção dos serviços essenciais à população – demonstrou a vitalidade e o forte espírito de missão institucional. Em boa medida, a crise constituiu um teste de resiliência para a Sociedade, que foi superado de forma exemplar, na medida em que, saiu da crise mais forte e mais confiante quanto ao futuro.

Em Junho de 2022, a empresa passou por uma transformação significativa, adoptando a designação de Amaramba Capital Dealer e o estatuto de Operador Especializado em Obrigações de Tesouro (OEOT). Quais foram as motivações por detrás desta mudança e como ela impactou a estratégia da empresa?

Quanto a atribuição do estatuto de Operador Especializado em Obrigações de Tesouro (OEOT), cabe notar, a este respeito, a capacidade demonstrada pela ACD para cumprir os objectivos ambiciosos marcados para os anos subsequentes, apesar das enormes dificuldades enfrentadas, tanto do ponto de vista interno das suas operações, como pela especificidade do mercado e seus intervenientes. Foi assim possível responder ao crescimento muito elevado da procura pelos serviços no domínio de mercado primário, organização e estruturação de emissões primárias, assessorias, entre outros serviços relacionados. O negócio da ACD tem alcançado, por esse efeito, igualmente os seus objectivos, apesar da actuação paralela dos incumbentes já estabelecidos (Bancos), compensando em parte o indelével impacto negativo decorrente da relação da limitação de independência operacional pelos novos incumbentes independentes.

A transição para Amaramba Capital Dealer envolveu uma ampliação dos serviços oferecidos, incluindo Consultoria, Estruturação, Ofertas Públicas de Venda/ Inicial/Subscrição e outras operações no mercado primário. Como a empresa assegurou a qualidade e a eficiência na prestação desses novos serviços?

Em resposta a essas circunstâncias, logo no arranque do período de transição, de forma muito ágil, foi desenhado um plano assente em 6 eixos de actuação: (i) consonância aos critérios prudentiais; (ii) adaptar as operações ao novo figurino de negócio; (iii) assegurar a liquidez; (iv) reduzir custos e preservar a estrutura financeira, (v) intensificar a acção comercial; e (vi) “contra-atacar”, desenvolvendo novas oportunidades de negócio. Foi nesse quadro de gestão simultânea de uma actualizada base operacional e da necessidade de assegurar alternativas de continuidade, que nos mantivemos com elevados níveis de efectividade, apoiando a economia nacional, e mantendo íntegra e permanentemente operacional a nossa participação na matriz financeira essencial.

O contexto do alargamento da base de negócio, obrigou a ACD a reformular as suas prioridades e a restabelecer objectivos extremamente exigentes, que partilhou com o mercado através de um *guidance* audacioso e, 2022 foi também um ano em que reforçámos o valor da marca.

Quais foram as principais dificuldades encontradas ao introduzir esses novos serviços no mercado moçambicano e como a Amaramba Capital Dealer as superou?

A experiência permitiu reconhecer os ganhos de capacidade, mas também apontou os caminhos de evolução e de captura de valor ao criar condições para a simplificação da nossa base de oferta de produtos e serviços, proporcionando uma gestão integrada de serviços, com a visão

“ A escolha pelos serviços de inteligência de mercado pela ACD tem o potencial expressivo para ir mais além em termos de conteúdo de marca institucional



de segmentação fundacional da Sociedade e a adopção de um modelo organizativo baseado numa lógica geográfica de responsabilidade sobre todos os clientes institucionais e retalho, bem como na abordagem agregadora da visão segmentada de uma base única de clientes, potenciadora da evolução para marca actuante, de modo a extrair todo o potencial de aproveitamento das oportunidades de optar por um outro nível de segmentação comportamental dos clientes, maximizando a rendibilidade e eficácia comercial e a satisfação dos clientes.

A etapa seguinte – ainda na mesma fase – consistiu na construção, passo a passo, de uma nova identidade corporativa unificadora. A reformulação da base do modelo de actuação representou, portanto, a etapa culminante de um processo iniciado formalmente com a implementação do novo modelo comercial no final de 2021, tendo em vista uma prática mais eficaz, livre de duplicações e redundâncias, que conferisse prioridade à qualidade e à satisfação dos clientes, ao deslocar o acento tónico para a integração das plataformas operativas.

A empresa destaca-se por fornecer serviços de inteligência de mercado para clientes institucionais, corporativos e de retalho. Pode explicar como essas análises de mercado são desenvolvidas e de que forma beneficiam os clientes?

A escolha pelos serviços de inteligência de mercado pela ACD tem o potencial expressivo para ir mais além em termos de conteúdo de marca institucional: é inteligível, exprime universalidade e abre horizontes para conteúdos ricos e interessantes. Cria expectativas de mudança e inovação, estabelece uma ruptura com o passado e faz uma projecção do futuro, e o facto de estar na forma de serviços de *corporate finance* atribui-lhe maior intemporalidade, maior grandeza e ambição. São estes valores que se projectam com a nova abordagem – universalidade, intemporalidade, grandeza, solidez, credibilidade, eficácia, qualidade, dinamismo, modernidade, inovação, arrojo, ambição, visão de futuro e sucesso – e que fazem com que seja entendida como mais do que a anterior marca da Sociedade. Do ponto de vista comercial, a abordagem refundada permite

“ Queremos ser vistos como mais eficientes e melhores. Mais eficientes, na diversificação do portefólio e na aceleração das áreas de negócio de crescimento. Melhores, nos níveis de eficiência com que nos comparamos com os nossos pares.

optimizar as vantagens do modelo de negócio implementado e alavancar a maior especialização/adequação das propostas de valor, consoante as características e necessidades financeiras dos clientes que antes coexistiam nas diferentes opções, bem como a coordenação completamente integrada da acção comercial, com benefícios reflectidos, quer numa maior eficácia comercial, quer pelo impacto da unificação das opções no mercado nos domínios institucional e retalhista/massas.

O serviço de pesquisa de mercado aporta, também, uma maior clareza e afirmação na comunicação com os nossos clientes, e permite igualmente a racionalização da dispersão geográfica da rede de negócios. Os benefícios mencionados contribuem, por sua vez, para a melhoria da qualidade e adequação do serviço prestado aos clientes, o que, a par da optimização da cobertura geográfica, estabelece condições para uma maior implantação da ACD, quer junto da população bancarizada, quer como Sociedade Financeira eleita pelos clientes como o seu primeiro operador de bolsa no processo de escolha de opções de investimentos e/ou produtos financeiros.

A Amaramba Capital Dealer é regulada pelo Banco de Moçambique e é membro da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM). Como essas afiliações influenciam as operações diárias da empresa e a confiança dos clientes?

A ACD assume como parte indissociável das suas actividades de negócio e como elemento integrante da sua cultura de empresa o respeito dos princípios éticos e deontológicos, das leis e regulamentos que disciplinam a sua actividade (incluindo os seus próprios normativos internos), dando, neste particular, idêntica importância às normas imperativas e às orientações e

recomendações das autoridades de supervisão, tendo igualmente em consideração os melhores interesses dos clientes.

Existe hoje uma expectativa dos supervisores e dos clientes numa mudança qualitativa das práticas das instituições financeiras, assumindo a ACD como prioridades regulatórias: (i) assegurar a transparência da informação à clientes e às autoridades de regulação e supervisão, (ii) não incorrer em práticas de *mis-selling* e (iii) combater ao crime financeiro, particularmente na sua vertente de prevenção do branqueamento de capitais e do financiamento ao terrorismo. Neste sentido, a ACD dispõe de políticas e manuais de procedimentos que visam prevenir riscos de conduta, uma actuação independente e influente das funções de controlo e práticas remuneratórias e de incentivos que evitem conflitos de interesses.

Importa, por fim, realçar que o sentido refundacional da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) introduzido, que se iniciou e sinaliza maior visibilidade na transformação operada no mercado de capitais nacional, envolve a actividade financeira no domínio da transmissibilidade de valores mobiliários na sua globalidade e reflecte-se num amplo conjunto de iniciativas a desenvolver a curto e médio prazo como forma de acompanhar o sentido refundacional da BVM.

A empresa tem como objectivo aumentar a sua presença em Moçambique ao longo do tempo. Quais são as estratégias específicas que estão a ser implementadas para alcançar essa meta?

Queremos ser vistos como mais eficientes e melhores. Mais eficientes, na diversificação do portefólio e na aceleração das áreas de negócio de crescimento. Melhores, nos níveis de eficiência com que nos comparamos com os nossos pares. Para tanto, torna-se decisivo preservar a sustentabilidade do negócio da ACD, quer por



via da incessante procura de redesenho operacional conducente a maior eficiência, quer por via da reposição de factores de equilíbrio e sustentabilidade nos produtos e serviços propostos ao mercado, no quadro de novas concessões em que possamos participar.

Para suportar o crescimento, será crítico aprofundar o aperfeiçoamento da ACD. Focar-nos-emos em 4 eixos de transformação: (i) nas operações, através do plano de modernização de infraestruturas em implementação, da revisão sistemática dos canais de distribuição, e da melhoria do suporte a clientes e gestão de incidências; (ii) nas pessoas, maximizando o desenvolvimento e experiência profissionais, permitindo que todos os colaboradores sejam agentes da mudança e contribuam para a transformação da ACD; (iii) na tecnologia, com a transformação estrutural do nosso ecossistema aplicacional e desenvolvimento de metodologias de trabalho ágeis; e por fim, (iv) nos processos, potenciando a digitalização, em processos internos e de interacção com os clientes, acelerando a inovação e expandindo um modo de operar mais ágil.

Considerando o ambiente económico actual de Moçambique, quais são as oportunidades e os riscos que a Amaramba Capital Dealer identifica no mercado de capitais?

A envolvente actual de negócios em Moçambique caracteriza-se pela tímida desaceleração da actividade económica, em linha com a contracção do consumo privado e do investimento em bens de equipamento, pela estagnação das economias nos sectores produtivos e a forte quebra do investimento, reflectindo o impacto conjugado da debilidade do consumo privado, da promoção e/ou recuperação moderada das exportações e da acentuada situação político-social decorrente da crise pós-eleitoral em Moçambique cujo impacto seria mitigado pelo contributo positivo da procura externa em termos líquidos. Num quadro de operação do mercado de capitais nacional, ocorre um acentuado aumento da aversão ao risco por parte dos investidores, com repercussão numa potencial redução da volatilidade dos índices bolsistas, motivado pelas expectativas dos anúncios do desempenho por parte de empresas listadas e emitentes de instrumentos de dívidas pública e privada, reflectindo o impacto



das medidas de estabilização do país, e na compressão dos spreads das obrigações do mercado de dívida relativamente às obrigações soberanas traduzidas em passivos soberanos. Os principais índices bolsistas evidenciam uma tendência estável, influenciada pela forma de apresentação do mercado de capitais doméstico e pelas expectativas de restabelecimento da actividade económica e taxas de juro actualmente com tendências reduzidas que tornaram a *dividend yield* das acções competitiva relativamente às *yields* das obrigações, bem como pelas expectativas dos anúncios de resultados por parte de empresas e pela diminuição do prémio de risco exigido pelos investidores para deterem acções em carteira.

A Amaramba Capital Dealer tem planos de expandir os seus serviços para além das fronteiras moçambicanas? Se sim, quais são os mercados-alvo e as estratégias de internacionalização previstas?

Perseguimos o objectivo de fazer convergir a eficiência operativa da ACD para as melhores práticas internacionais de modo a que o enfoque no *core business* no mercado doméstico coloque

a ACD na via do crescimento orgânico. Em 2024, consolidámos e ajustámos o nosso modelo de negócios, apesar do enquadramento interno particularmente difícil e pouco propício à dinamização dos negócios, e prosseguimos ou implementámos iniciativas estratégicas que visam moldar o futuro da ACD, quer impulsionando a consistente geração de resultados recorrentes no médio e longo prazo, por via do aumento dos proveitos e do controlo dos custos operacionais, quer fomentando o robustecimento da qualidade dos activos e da estrutura financeira, mediante a criteriosa gestão dos riscos e a melhoria da base de capital, respeitando uma estrita disciplina na gestão e alocação dos recursos financeiros, ou potenciando as vantagens competitivas que desfrutamos na distribuição de produtos e serviços financeiros em Moçambique com base em modelos importados a partir de mercados sofisticados no estrangeiro. Neste momento, o nosso lema e a nossa vontade é: servir o país, servir o crescimento e, servir o desenvolvimento.

Por fim, que conselhos daria a outras startups financeiras que aspiram a crescer e estabelecer-se como referências no mercado, à semelhança do percurso da Amaramba Capital Dealer?

Será importante que as *start-ups* financeiras, não só internalizem o benefício de todos os esforços de modernização e inovação empreendidos, como preserve o seu dinamismo, de modo a contribuir para a criação sustentada de riqueza nacional e de emprego de qualidade e para apoiar eficazmente o desenvolvimento de outros sectores de actividade nacionais. Outrossim, são igualmente indispensáveis factores como: (i) maior simplicidade, rapidez e disponibilidade do serviço; (ii) capacidade e rigor na prossecução dos objectivos estratégicos erigidos como prioritários em torno de temas como a competitividade e produtividade; (iii) alargamento da capacidade para superar um enquadramento adverso, caracterizado pela instabilidade dos mercados financeiros e os importantes desafios das mudanças tecnológicas e regulamentares; e (iv) perseverança no cumprimento de metas de médio e longo prazos. 

NOVO CITROËN C5 AIRCROSS

O NOVO CAMINHO COMEÇOU



**A CITROËN JÁ ESTÁ
EM MOÇAMBIQUE**



CITROËN



Caetano

Av. Angola, 1818, Maputo
caetano.co.mz | +258 84 330 4465



Empresas e comunidades: Uma parceria estratégica para o futuro

Na presente edição, vamos abordar as ferramentas de Responsabilidade Social, com foco no Desenvolvimento Comunitário ou Investimento Social Comunitário. Afinal, o que é Desenvolvimento Comunitário e qual deve ser o real papel das empresas? O desenvolvimento comunitário é um processo que visa promover a melhoria da qualidade de vida nas comunidades, através da mobilização de recursos locais e do fortalecimento da participação cidadã. Este conceito abrange uma série de acções que buscam atender às necessidades e aspirações dos membros da comunidade, promovendo a inclusão social e o empoderamento local.

As ferramentas de responsabilidade social fornecem directrizes, princípios, critérios, requisitos, sistemas de avaliação, sistemas de gestão e programas que direccionam as empresas para alcançarem objectivos relacionados com a Responsabilidade Social. Estas ferramentas são cada vez mais necessárias para gerir os desafios da responsabilidade social corporativa.

Pressionados por uma gestão socialmente responsável, líderes empresariais têm aderido a um número considerável de ferramentas de responsabilidade social. Entretanto, devido ao número de ferramentas actualmente disponíveis, muitos gestores não sabem quais escolher para construir e gerir a responsabilidade social corporativa.

Qual deve então ser o papel das empresas? Como podem as empresas identificar as melhores ferramentas de RSC para implementação nos seus programas de RS? Quando uma empresa não está presente localmente e, mesmo assim, investe em projectos de desenvolvimento comunitário, assume o papel de “produtora social” da comunidade, pois oferece as condições económicas, institucionais, técnicas e profissionais para que o processo de desenvolvimento ocorra. Neste caso, pode modular o grau de envolvimento com o projecto.

No entanto, quando a companhia está presente no território e, portanto, é parte da comunidade, assume um papel de corresponsabilidade pelo processo de desenvolvimento comunitário. Além de “produtora social”, torna-se participante e beneficiária dessa acção, pois investirá recursos e usufruirá directamente do resultado do processo. Por exemplo, se investir na educação e na qualificação da mão-de-obra local, aumentará a disponibilidade de profissionais que podem atender às suas necessidades de negócio e ajudará a melhorar a prestação de serviços dos fornecedores.

Empresas de todo o mundo estão envolvidas em iniciativas de investimento comunitário como forma de promover o desenvolvimento e beneficiar as partes interessadas locais nas suas áreas de operação. Quando bem executado, o

investimento comunitário pode contribuir para o estabelecimento de relacionamentos mutuamente benéficos entre a empresa e as partes interessadas locais, para a melhoria da qualidade de vida das comunidades a longo prazo e para a criação de um ambiente propício ao investimento privado.

Ao meu entender, o investimento comunitário estratégico consiste, por um lado, em contribuições ou acções voluntárias por parte das empresas para ajudar comunidades localizadas nas suas áreas de operação a resolverem as suas prioridades de desenvolvimento e, por outro, em aproveitar as oportunidades criadas pelo investimento privado de maneiras sustentáveis e que sustentem os objectivos do negócio.

É importante referir que as boas práticas nesta área estão em constante evolução. As empresas estão a afastar-se das doações filantrópicas e das práticas pontuais e a adoptar modos mais estratégicos de planear e executar os seus programas de investimento comunitário. Há uma maior ênfase no plano de negócio, em olhar o investimento social através da lente dos riscos e oportunidades e em criar valor partilhado, articulando os objectivos e competências do negócio com as prioridades de desenvolvimento das partes interessadas locais.

Outras tendências incluem priorizar o desenvolvimento do capital social e o controlo local através de processos que envolvem todas as partes interessadas; incluir estratégias de sustentabilidade e transferência de responsabilidade na elaboração dos projectos e, ainda, mensurar e comunicar resultados para otimizar o valor do negócio decorrente do investimento comunitário. Ainda que a maior contribuição que uma empresa normalmente faz resida no impacto positivo do próprio negócio, por meio de empregos, contratos, cadeia de suprimentos e pagamento de impostos, os programas voluntários de investimento comunitário oferecem uma importante

alternativa para aumentar os impactos positivos e os benefícios socioeconómicos.

Por meio do investimento comunitário, as empresas apoiam processos de capacitação, o desenvolvimento de formas de sustento, a transferência de conhecimento e o acesso a serviços sociais e infra-estruturas, frequentemente em contextos onde os níveis de pobreza, risco social e expectativa são altos e onde empresas e comunidades competem pelo uso da terra e dos recursos naturais.

Nesse sentido, o investimento comunitário pode ser visto como uma ferramenta estratégica que pode ser combinada com outras iniciativas para gerar valor tanto para o negócio quanto para as comunidades no seu todo. O investimento comunitário anda de mãos dadas com as iniciativas da empresa para envolver as partes interessadas. A experiência mostra que este tipo de investimento inicial no desenvolvimento de relacionamento com comunidades e parceiros locais pode gerar expressivos dividendos em tempos de conflito ou crise.

Mas, nesta abordagem, é importante também reflectirmos sobre outra questão: O QUE O INVESTIMENTO COMUNITÁRIO NÃO É?

O investimento comunitário é um investimento de valor agregado e, portanto, não deve ser confundido com as obrigações de uma empresa de mitigar ou compensar as comunidades locais pelos impactos ambientais e sociais causados pelo projecto. Essas questões são tratadas separadamente nos Padrões de Desempenho Socioambiental da IFC. Entretanto, as duas são componentes interligados de uma abordagem holística na gestão de relacionamentos empresa-comunidade.

Não é possível falar em desenvolvimento comunitário sem falar de participação. O desenvolvimento comunitário precisa da participação de todos os intervenientes, incluindo os beneficiários do investimento.

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA

É a própria comunidade local que deve assumir o protagonismo do seu desenvolvimento, o que só será possível mediante a articulação de meios de participação eficazes e transparentes da mesma nas decisões sobre o seu próprio destino. O envolvimento das pessoas no seu próprio processo de desenvolvimento é o que garante que ele aconteça de forma sustentável. Pensando de maneira simples, não se desenvolve pelo outro, mas cada sujeito e grupo deve ser agente do seu próprio desenvolvimento.

Por esta razão, os projectos de voluntariado precisam possibilitar que as comunidades com as quais irão actuar façam parte, de forma activa, das tomadas de decisão, desde o planeamento até à monitorização e avaliação das acções.

Como referimos acima, as ferramentas de responsabilidade social corporativa são indicadores

essenciais para direccionar melhor a actuação socialmente responsável das empresas. Por isso, daremos continuidade na próxima edição, com abordagens centradas nestas ferramentas que funcionam como catalisadores de resultados positivos para as comunidades.

Portanto, as empresas devem lembrar-se de que o investimento social ou desenvolvimento comunitário são acções voltadas para as comunidades e que se preocupam com as transformações geradas e, acima de tudo, com o impacto social causado.

Se gostou do nosso artigo, quer comentar ou contribuir com outros temas relevantes sobre responsabilidade social corporativa, escreva para o seguinte endereço: felicia.nhama2@gmail.com ou impactosocial@gmail.com.

Eleve a sua comunicação visual!



COM CERTIFICAÇÃO NAS NORMAS NM ISO 9001:2015, NM ISO 14001:2015 E NM ISO 45001:2018, COM A LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA AO LONGO DO PAÍS E COM A MAIOR CAPACIDADE DE LOGÍSTICA DE ARMAZENAGEM E DE DISTRIBUIÇÃO.

A PETROMOC É O PARCEIRO IDEAL NO MERCADO DE COMBUSTÍVEL EM MOÇAMBIQUE.



Índice de ambiente macroeconómico regista queda de três pontos percentuais

A economia de Moçambique atravessa um período particularmente desafiador, impactando negativamente tanto a competitividade das empresas quanto o poder de compra da população, além de dificultar a atração de investimentos estrangeiros.

O Economic Briefing de Fevereiro de 2025, conduzido pela Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), detalhou os principais fatores que influenciam o cenário económico do país, destacando os obstáculos que dificultam a recuperação económica.

De acordo com Agostinho Vuma, Presidente da CTA, a situação é preocupante e exige uma resposta coordenada entre o Governo e o setor privado para criar um ambiente propício ao investimento. Vuma sublinha que o novo governo herda um panorama económico caracterizado pelo aumento dos custos de produção e pela incerteza, o que impede a implementação de investimentos essenciais para a criação de empregos.

QUEDA NO ÍNDICE DE AMBIENTE MACROECONÓMICO

No final de 2024, o ambiente macroeconómico em Moçambique registou uma diminuição de 3 pontos percentuais no seu índice, passando de





53% para 50% no quarto trimestre, refletindo uma queda na confiança empresarial e uma situação de alta incerteza económica.

Apesar da manutenção estável dos preços dos combustíveis, com a gasolina a 86,25 MT/L e o gasóleo a 91,23 MT/L, a inflação e as dificuldades no acesso ao crédito continuam a impactar negativamente o ambiente de negócios. Além disso, a estagnação da procura agregada e a falta de dinamismo económico têm pressionado as empresas, que enfrentam uma situação complicada para manter a sua produção.

Embora os preços das commodities exportadas tenham registado um aumento de 4,8 pontos percentuais (de 113,6 para 118,4), este crescimento não resultou numa melhoria significativa nas condições das empresas. Pelo contrário, o aumento dos custos operacionais e a diminuição das receitas contribuíram para um aumento considerável dos prejuízos médios por unidade de produção, que passaram de 200,37 para 564,84 meticaís.

FRAGILIDADE DO SETOR EMPRESARIAL E IMPACTO NA COMPETITIVIDADE

A soma dos aumentos de custos, da fraca

procura e da instabilidade económica levou a uma queda do Índice de Robustez Empresarial, que perdeu 5 pontos percentuais, passando de 30% para 25% no último trimestre de 2024. Esse indicador ilustra a crescente vulnerabilidade das empresas face aos desafios económicos.

Vuma enfatiza a necessidade de ações urgentes para aliviar a pressão sobre as empresas, advertindo que, sem medidas imediatas para melhorar o acesso ao crédito e reduzir os custos operacionais, muitas empresas podem ser forçadas a encerrar as suas atividades.

PROPOSTAS PARA RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

Em face da deterioração do ambiente económico, a CTA avançou com um conjunto de propostas que visam aliviar as dificuldades do setor privado e incentivar a recuperação económica. Agostinho Vuma afirmou que as empresas moçambicanas têm demonstrado uma grande resiliência, mas precisam de apoio efetivo para superar os desafios atuais. Entre as sugestões apresentadas pela CTA, destacam-se as seguintes:

Criação de um Fundo para a Recuperação

SECTOR PRIVADO



Empresarial: Este fundo visa apoiar empresas gravemente afetadas pela instabilidade económica e as manifestações de 2024, proporcionando-lhes os recursos necessários para recuperar ativos, manter empregos e reiniciar a produção.

Reestruturação de Empréstimos e Flexibilização do Crédito: A CTA propõe que os bancos comerciais adotem um regime de reestruturação de créditos, com medidas como a extensão dos prazos de pagamento, redução das taxas de juros e suspensão de penalizações, para ajudar as empresas a superar as dificuldades de tesouraria.

Incentivos ao Crédito para a Agricultura e Indústria: A CTA sugere que o Banco de Moçambique crie mecanismos para compensar os bancos que ofereçam crédito a taxas reduzidas para setores-chave como a agricultura e a agroindústria, visando impulsionar o crescimento desses setores estratégicos.

Repatriação das Receitas de Exportação: A CTA propõe que as empresas da indústria extrativa sejam obrigadas a repatriar as suas receitas de exportação, para reduzir a pressão sobre a taxa de câmbio e contribuir para a estabilidade económica.

Isenção de Taxas sobre Produtos Essenciais: A confederação sugere a redução da carga fiscal sobre produtos essenciais e matérias-primas, com o intuito de reduzir os custos de importação e aliviar o custo de vida da população.

COMPROMISSO DO GOVERNO COM A RECUPERAÇÃO ECONÓMICA

O Ministro da Economia, Basílio Muhate, anunciou durante o Economic Briefing que os fundos necessários para ativar o Fundo de Garantia Mutuária já estão disponíveis. Este fundo será fundamental para apoiar as pequenas e médias empresas, permitindo-lhes aceder a crédito com mais facilidade, partilhando os riscos com as instituições bancárias.

A iniciativa foi bem recebida pelo setor empresarial, que considera o fundo como uma medida essencial para a recuperação das PME's afetadas pelas dificuldades económicas recentes. Muhate também destacou o compromisso do Governo em apoiar a digitalização dos negócios e reduzir a burocracia para facilitar a formalização e crescimento das PME's.

O sucesso das propostas avançadas pela CTA dependerá da colaboração estreita entre o Governo, o Banco de Moçambique e o setor privado. Agostinho Vuma conclui o seu discurso apelando à ação imediata, para garantir que as empresas possam recuperar, assegurar postos de trabalho e contribuir para um crescimento económico sustentável em Moçambique. A recuperação económica do país está diretamente ligada ao fortalecimento do setor empresarial e ao apoio contínuo às PME's como pilar essencial de desenvolvimento.

BdM corta Taxa MIMO para 12,25%

O Banco de Moçambique (BdM) decidiu reduzir a Taxa de Juro de Política Monetária (Taxa MIMO) de 12,75% para 12,25%, sustentando a medida na manutenção das perspectivas de inflação a um único dígito no médio prazo.

A decisão foi anunciada pelo Governador do BdM, Rogério Zandamela, após uma reunião do Comité de Política Monetária (CPMO), órgão responsável por definir as taxas de juro aplicadas pelos bancos. “Esta medida decorre da manutenção das perspectivas da inflação a um dígito no médio prazo, apesar dos riscos e incertezas que pairam sobre as projecções, nomeadamente a tensão pós-eleitoral, o risco fiscal e os choques climáticos”, sublinhou Zandamela.

Apesar da subida da inflação anual de 2,84% em Novembro para 4,15%, impulsionada pela redução da oferta de bens e serviços devido à tensão pós-eleitoral, o Governador assegurou que as condições económicas continuam favoráveis para sustentar esta descida. A inflação subjacente, que exclui os produtos com preços administrados e os bens alimentares, também registou um aumento.

Zandamela destacou ainda a estabilidade do metical e o impacto das medidas do CPMO como factores essenciais para manter a inflação controlada. A última redução da Taxa MIMO ocorreu em Novembro, quando passou de 13,50% para 12,75%.

O BdM reforça que o objectivo da redução contínua da Taxa MIMO é conduzi-la para um único dígito, no âmbito da sua estratégia monetária.

Medida positiva para a confiança dos investidores

O sector privado recebeu com optimismo a decisão do Banco de Moçambique, considerando-a

uma iniciativa importante para aliviar o mercado e recuperar a confiança dos investidores.

Contudo, há quem defenda que o Banco Central adoptou uma postura conservadora, sobretudo quando comparada com as subidas mais acentuadas das taxas de juro em momentos anteriores.

O sector privado apelou ainda à implementação de moratórias para os clientes bancários, a fim de mitigar os efeitos das manifestações que continuam a afectar a economia. Paulo Oliveira, presidente do pelouro de Serviços de Comunicação e Informação da Confederação das Associações Económicas (CTA), afirmou que o BdM deveria ter adoptado uma postura mais assertiva, promovendo um corte mais agressivo na taxa de juro.

“O Banco de Moçambique deve incentivar os bancos comerciais a concederem moratórias aos seus clientes, especialmente no cenário pós-eleitoral, aliviando temporariamente as exigências prudenciais”, defendeu Oliveira.

Eduardo Sengo, director-executivo da CTA, reconheceu que alguns bancos comerciais estão a renegociar condições com os seus clientes, mas alertou que o processo é demasiado lento para atender às necessidades imediatas do sector. “Uma flexibilização dos rácios prudenciais do Banco de Moçambique daria maior margem de manobra aos bancos comerciais, permitindo renegociar prazos, reduzir prestações ou mesmo suspender temporariamente pagamentos até que a situação económica melhore”, explicou Sengo.

Segundo ele, tal medida poderia reduzir a inadimplência e minimizar riscos para a estabilidade do sistema financeiro. 

Redução da Taxa de Juro: Um Impulsionador da Economia através do Consumo e Investimento

Feliz Mangane (Texto)

Quando o Banco de Moçambique (BdM) adopta uma flexibilização da política monetária com a redução da taxa de juro, o objectivo central é estimular a economia, tanto pelo aumento do consumo quanto pelo incentivo aos investimentos. Esta medida tem-se mostrado uma ferramenta poderosa para promover o crescimento económico e melhorar as condições de vida da população.

“A principal consequência de uma redução na taxa de juro é a diminuição do custo do crédito. Em Moçambique, onde as taxas de juro historicamente elevadas representam um grande obstáculo ao acesso a financiamentos, essa redução torna os empréstimos mais acessíveis, o que, por sua vez, facilita a realização de investimentos, tanto para empresas quanto para famílias.”

O Banco Central anunciou uma redução significativa da sua principal taxa de juro, a taxa MIMO, de 12,75% para 12,25%. A decisão foi tomada com base na expectativa de que a inflação se mantenha abaixo dos dois dígitos no médio prazo, conforme explicou o governador do BdM, Rogério Zandamela.

IMPACTO DA REDUÇÃO DA TAXA DE JURO: O CUSTO DO CRÉDITO E O ACESSO AO FINANCIAMENTO

A principal consequência de uma redução na



Clésio Foia, economista

taxa de juro é a diminuição do custo do crédito. Em Moçambique, onde as taxas de juro historicamente elevadas representam um grande obstáculo ao acesso a financiamentos, essa redução torna os empréstimos mais acessíveis, facilitando a realização de investimentos para empresas e famílias.

O economista Clésio Foia destaca que as



Com uma taxa de juro mais baixa, uma pessoa pode projectar um consumo maior no presente, mesmo que o seu rendimento não seja suficiente para isso.

Pequenas e Médias Empresas (PME), bem como as famílias, são as principais beneficiárias desta medida. Segundo ele:

“Taxas de juro mais baixas têm um impacto directo no comportamento empresarial, especialmente nas PME. Sabemos que existem dois tipos principais de financiamento para as empresas: os capitais próprios e os capitais alheios. Os capitais alheios estão ligados aos empréstimos bancários e, quando as taxas de juro são reduzidas, as empresas têm maior incentivo para procurar crédito e expandir os seus investimentos.”

CONSUMO PRIVADO COMO MOTOR DO CRESCIMENTO

Além do impacto no sector empresarial, a redução das taxas de juro também afecta directamente o comportamento do consumidor. O aumento do consumo privado é um dos principais motores do crescimento económico, pois estimula a produção e gera uma procura crescente por bens e serviços.

Como explica Foia: “Se uma empresa tinha uma capacidade instalada para produzir uma determinada quantidade de produtos, com a taxa de juro mais baixa sente-se motivada a expandir a sua capacidade produtiva. Isso acontece porque a redução das taxas de juro não beneficia apenas as empresas, mas também o consumo das famílias. Com o aumento do consumo, surge a necessidade de as empresas produzirem mais. Para isso, precisam de investir em novos equipamentos, tecnologias e infra-estruturas, o que aumenta a procura por crédito bancário.”

CRÉDITO AO CONSUMO: ACESSO A BENS E SERVIÇOS

Quando o mercado bancário adopta uma política monetária mais flexível, as pessoas sentem-se mais motivadas a recorrer ao crédito para

financiar os seus investimentos. Para as famílias, isso pode significar a possibilidade de adquirir bens duráveis, como automóveis e imóveis, ou até financiar a educação e tratamentos de saúde.

Foia ilustra o efeito da redução das taxas de juro sobre o consumo intertemporal, ou seja, a capacidade de consumir agora e pagar no futuro: “Com uma taxa de juro mais baixa, uma pessoa pode projectar um consumo maior no presente, mesmo que o seu rendimento não seja suficiente para isso. Por exemplo, se uma pessoa deseja comprar um carro no valor de 300 mil metical, mas o seu salário é de 100 mil, poderia optar por poupar mensalmente para alcançar o valor necessário. No entanto, com uma taxa de juro mais baixa, tem a possibilidade de financiar o carro através de crédito bancário, antecipando esse consumo. Essa flexibilidade é um grande incentivo ao consumo no presente.”

COMPETITIVIDADE EMPRESARIAL E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

As taxas de juro mais baixas também têm um impacto significativo na competitividade das empresas. Quando conseguem financiar-se a custos mais baixos, as empresas podem produzir a preços mais acessíveis, beneficiando os consumidores e, ao mesmo tempo, contribuindo para o crescimento económico.

Embora seja essencial que o Banco de Moçambique mantenha um equilíbrio cuidadoso para evitar pressões inflacionárias, a estratégia de política monetária adoptada tem demonstrado resultados positivos, especialmente em tempos de dificuldades económicas globais. Ao continuar a utilizar a taxa de juro como uma ferramenta estratégica, o país pode avançar em direcção a um crescimento económico mais sustentável e inclusivo, beneficiando toda a sociedade moçambicana.

Mercado Bolsista Regista Crescimento

A Bolsa de Valores de Moçambique (BVM, SA) pretende, até Dezembro de 2028, atingir 30 empresas cotadas, 280 mil milhões de meticais de capitalização bolsista e um total de 50 mil títulos registados na Central de Valores Mobiliários.

A informação foi avançada esta quinta-feira, 12 de Dezembro de 2024, em Maputo, pelo Presidente do Conselho de Administração da Bolsa de Valores de Moçambique, Salim Cripton Valá, durante a realização da XVII Edição do Economic Briefing, um evento promovido pela CTA que tinha em vista a apresentação das dinâmicas de negócio no 3.º trimestre e a análise da actual conjuntura.

Na sua intervenção, Salim Valá referiu que a actual conjuntura económica global, caracterizada pelo abrandamento económico e pelo aumento das tensões geopolíticas que causaram o declínio do investimento directo estrangeiro, está a afectar negativamente o desempenho de muitas empresas, facto que contribui para a desaceleração do crescimento económico do país.

“Moçambique continuou condicionado pelas tendências em baixa da economia global, sendo afectado pelo impacto negativo da descida da procura e dos preços internacionais das principais commodities de exportação do país, acrescido da subida dos preços dos combustíveis, transportes e bens alimentares, que tem afectado com mais gravidade a população de baixa renda. Os receios da ocorrência de eventos climáticos extremos e dos seus efeitos continuam a ser uma preocupação persistente, com impacto negativo sobre a produção agrícola e a destruição de infra-estruturas, afectando a prestação dos serviços essenciais mais sensíveis, como o transporte, a saúde e a educação, a que acresce o risco de insegurança alimentar”, referiu o PCA da BVM, SA.

Abordando o comportamento do mercado

bolsista, Valá disse que “em termos de desempenho quantitativo, o terceiro trimestre de 2024 culminou com uma capitalização bolsista de 202.303 milhões de meticais, um rácio de capitalização bolsista de 28,12% sobre o PIB, um volume de negócios de 23.993 milhões de meticais, um índice de liquidez de 11,86% e um financiamento total à economia de 344.468 milhões de meticais. No final do trimestre em análise, estavam cotados 91 títulos na BVM, dos quais 16 títulos eram de acções e 27 de dívida corporativa, sendo os restantes títulos de obrigações do Tesouro. O número de títulos registados na Central de Valores Mobiliários até ao final do terceiro trimestre de 2024 foi de 311 títulos e de 26.305 titulares.”

O PCA da BVM afirmou que a actual situação económica do país está a afectar negativamente o desempenho da BVM, a ponto de, até ao momento, nenhuma empresa ter sido cotada na bolsa, quando, em 2023, foram listadas quatro empresas na BVM. Assim, para reverter o cenário, o Plano Estratégico da BVM, SA para 2024–2028 consiste em implementar mudanças nos mecanismos de governação e de gestão, na cultura organizacional, na introdução de novos produtos e instrumentos financeiros, bem como incrementar a capacitação institucional e melhorar a visibilidade da organização.

O Ministro dos Transportes e Comunicações, Mateus Magala, disse que, apesar dos múltiplos desafios, as perspectivas de crescimento económico de Moçambique são promissoras e que os indicadores da actividade económica reflectem dimensões múltiplas da actividade económica nacional na geração de emprego e renda, o que permite tomar decisões a curto prazo sobre investimentos e políticas públicas.

“O índice de robustez da actividade empresarial é um importante instrumento que nos permite abordar de forma conjunta questões de



Salim Krypton Valá, PCA da Bolsa de Valores de Moçambique

natureza económico-empresarial e também um instrumento de avaliação do estágio da nossa economia. O Governo de Moçambique reconhece o esforço dos empresários e, apesar do actual estágio de manifestações pós-eleitorais, acreditamos que o sector privado continua a desempenhar um papel fundamental na promoção da economia e no desenvolvimento do país”, salientou Mateus Magala.

No decurso da XVII Edição do *Economic Briefing*, uma plataforma considerada como uma marca registada da CTA, o presidente da agremiação, Agostinho Vuma, explicou que, no terceiro trimestre, os indicadores macroeconómicos registaram uma tendência de melhoria que resultou no aumento do índice do ambiente macroeconómico.

“A avaliação do terceiro trimestre a que se refere o nosso relatório aconteceu num contexto no qual a economia registou um abrandamento no dinamismo esperado, influenciado, em grande medida, pelas incertezas que o contexto pré-eleitoral fazia despontar e alguma retracção nas iniciativas de investimento por parte do sector privado. Ainda assim, analisando o desempenho dos indicadores macroeconómicos, que são fundamentais para o ambiente de negócios, a avaliação do terceiro trimestre de 2024 sugere que, de forma global, estes indicadores prosseguiram com a tendência de melhoria comparativamente ao observado no segundo trimestre de 2024, resultando no aumento do Índice do Ambiente Macroeconómico em cerca de 5 pontos percentuais, passando de 48% para 53%”, disse Agostinho

Vuma.

Por sua vez, o Administrador Executivo do Instituto de Gestão das Participações do Estado (IGEPE), Raimundo Matule, disse que estão em curso trabalhos ao mais alto nível para garantir que mais empresas do Sector Empresarial do Estado (SEE) possam estar cotadas na bolsa.

“Nós já temos um memorando de entendimento com a BVM com vista a atrair mais empresas do Sector Empresarial do Estado para a Bolsa de Valores. O que achamos é que as empresas do Estado, em particular as que são comerciais, têm de estar cotadas na bolsa. Temos a HCB, a CMH, a EMOSE e, para os próximos anos, queremos que mais empresas estejam lá”, frisou Raimundo Matule.

Falando sobre o desempenho do Sector Empresarial do Estado, Matule revelou que as empresas do sector compraram, do sector privado, bens e serviços avaliados em 418 milhões de dólares, significando um aumento na ordem dos 20%.

De referir que, durante a XVII Edição do *Economic Briefing*, a CTA, a BVM e a Faculdade de Economia da UEM rubricaram um protocolo de colaboração com o intuito de reforçar o compromisso para que mais empresas moçambicanas possam usar o mercado de capitais e a BVM e, assim, contribuam para o desenvolvimento económico do país.

Participaram no evento representantes do Governo, da CTA, de empresas do SEE, empresários, investidores, académicos, entre outros convidados. 

BVM solidariza-se com crianças portadoras de deficiência

No âmbito da sua política de responsabilidade social, a Bolsa de Valores de Moçambique, SA (BVM) procedeu, no dia 13 de Dezembro de 2024, em Maputo, à doação de cerca de duas toneladas de produtos de primeira necessidade, cadeiras de rodas, entre outros bens, à Cooperativa Luana Semeia Sorrisos (COLUAS), uma agremiação formada por um grupo de mulheres cujos filhos são deficientes.

O gesto, inserido nas comemorações do Natal Solidário, tem em vista prestar assistência às crianças, na sua maioria com deficiência motora.

Através desta iniciativa, a BVM, SA exalta valores do humanismo, a importância do amor ao próximo, da solidariedade e da empatia em relação a grupos sociais desfavorecidos, dando a sua contribuição para a inclusão social e para a facilitação da vida das crianças e famílias carenciadas.

Durante o evento, o Presidente do Conselho de Administração da BVM, Salim Cripton Valá, disse estar satisfeito pelo facto de ser o 4.º ano consecutivo que a sua instituição consegue prover apoio e uma mensagem de solidariedade e esperança às mães e crianças inseridas na COLUAS.

“Nós estamos aqui por causa dos meninos, visto que são estes que tocam os nossos corações. Este é o quarto ano que nós, como Bolsa, estamos a apoiar a COLUAS. Nós fazemos isto como parte do nosso trabalho. Não se trata de uma actividade secundária. No nosso plano de trabalho, temos contemplada a acção de apoiar estes meninos, estas crianças são iguais às outras e, como sociedade, temos que olhá-las desse jeito. Nós viemos porque vocês são importantes para a BVM, SA e estamos satisfeitos por fazer este trabalho, pois estas crianças são também nossos filhos”, disse o PCA da BVM, SA.



Num outro desenvolvimento, Salim Valá explicou que, apesar da actual situação caracterizada pela tensão pós-eleitoral, a instituição que dirige não desistiu do Natal Solidário, tendo acrescentado que, nos próximos tempos, vai promover mais actividades para que as crianças tenham mais esperança e um futuro risonho.

“Mesmo que estejamos a vivenciar uma situação delicada, nós não alteramos o nosso plano. A única coisa que fizemos foi ajustar. No passado, nós já trouxemos aqui especialistas em fisioterapia e nutrição e proporcionámos às mães formações que as ajudem a cuidar das suas crianças. Queremos que estas crianças recuperem e estudem para que no futuro possam trabalhar e desenvolver-se como qualquer outra criança”, frisou.

“A Bolsa de Valores é uma empresa que trabalha na área financeira, mas também está



preocupada com a inclusão social e, sobretudo, com a situação das nossas crianças e das suas mães e famílias. Nós ouvimos e registamos as vossas preocupações e vamos analisar, juntamente com outros parceiros da BVM, SA, por forma a garantir apoio e responder aos anseios da cooperativa. Como instituição, queremos apelar aos beneficiários para que não percam a esperança e continuem a lutar e a acreditar que o futuro pode ser melhor”, assegurou Salim Valá.

Presente na cerimónia, a secretária do Bairro das Mahotas, Maria da Conceição, agradeceu e pediu que a BVM, SA continue a implementar iniciativas do género.

“Quero agradecer pelo gesto. Estão aqui mães que necessitam realmente de apoio. Continuem a apoiar-nos para que possamos conseguir gerir as nossas crianças. Nós, como Secretaria do Bairro, acomodamos a cooperativa e esperamos que mais parceiros se juntem à iniciativa”, disse Maria da Conceição.

Na ocasião, as beneficiárias do projecto mostraram a sua satisfação pelo facto de, mais uma vez, a BVM ter conseguido estender a sua mão, proporcionando alegria às crianças inseridas na cooperativa.

“Também sou mãe de uma criança portadora de deficiência. Como representante da cooperativa, agradeço à BVM, SA pelo gesto solidário. Apesar das dificuldades que passamos, nunca pensamos em abandonar as nossas crianças, pois elas também merecem ser amadas. Aproveitamos esta oportunidade para pedir que nos ajudem com a edificação de instalações próprias, por forma a garantir melhores condições para as nossas crianças”, referiu Benilde Zavale, gestora da COLUAS.

“É gratificante receber o apoio da BVM, SA. A instituição, que trabalha com a nossa cooperativa há quatro anos, tem vindo a proporcionar-nos momentos lindos. É de louvar a iniciativa e agradeço por nos terem oferecido as cadeiras de rodas, pois estas vão garantir melhor locomoção para as nossas crianças”, disse Nicolina Zibia, beneficiária do projecto COLUAS.

Refira-se que a COLUAS é uma organização filantrópica, criada em 2016, e actualmente acolhe 65 crianças portadoras de deficiência, com idades compreendidas entre os 3 e os 16 anos, muitas delas fazendo parte de famílias carenciadas.

Participaram do evento, representantes da BVM, SA e do Governo local, beneficiários do projecto COLUAS, entre outros.



Reescrever a história de um povo é crime

Hoje, infelizmente, há quem se esforce e deseje reescrever a história da terrível e horrível trajetória dos séculos passados, nos seus próprios interesses e para se agradar a si próprio, distorcendo o passado histórico de uma nação.

Por isso, deparemos muitas vezes com a ideia de que a história pode ser reescrita por quem quiser, ao sabor das conveniências do momento. Que a história não é mais do que uma ferramenta de propaganda para agradar ao governo actual. E, por essa razão, não faz sentido estudá-la, pois amanhã o regime mudará e será novamente reescrita.

Tais ideias são utilizadas para justificar muitas coisas — desde a falta de vontade dos estudantes em fazer os trabalhos de casa até ao saque de monumentos e vandalização de estátuas. Por isso, quando o senhor eng. Venâncio Mondlane

disse que Moçambique já não devia comemorar o dia 3 de Fevereiro como Dia dos Heróis, percebi quais os sinais que ele pretende dar à nação: incitar à destruição de tudo o que está relacionado com a nossa história.

Os politiquinhos não devem tocar na história das gerações mais velhas. Deixem que a nação o faça atempadamente, se for necessário, e em fóruns próprios.

Há 500 anos, os colonizadores europeus vieram à nossa terra e, mais tarde, cometeram atrocidades que simplesmente não podem ser compreendidas pela consciência humana, tendo no seu auge a escravatura.

Hoje, os apologistas desses colonialistas tentam, de forma subtil, reabilitar esses criminosos da história, negando os heróis que libertaram Moçambique do seu jugo.

Num futuro breve, esses apologistas da inépcia

“ Os politiquinhos não devem tocar na história das gerações mais velhas. Deixem que a nação o faça atempadamente, se for necessário, e em fóruns próprios.

“ Os planos desses reescritores nunca se concretizarão sob a plena consciência desta nação. Eles sabem disso e, por isso, actuam de forma ditatorial e pessoal, como se esta história fosse a sua história individual e não a de um povo inteiro.

colectiva irão implementar o seu plano de incitar a população a derrubar os monumentos aos heróis da libertação nacional, em todo o território moçambicano, como forma de apagar a memória colectiva e reescrever a história de acordo com os seus interesses e a mando dos seus patrões, que perderam Moçambique enquanto colónia.

Estes indivíduos tentam impor a sua ideologia imoral ao povo, recorrendo a um malabarismo político barato, mas muito perigoso, que pode levar o país a um banho de sangue ainda maior do que aquele que se observa nestas manifestações populares, que, na sua essência genuína, considero justas.

Contudo, reescrever a história é uma tentativa criminosa de reescravizar o nosso povo. É o mesmo que ir ao cemitério, desenterrar os ossos dos defuntos e deixá-los ao relento, à mercê dos abutres e chacais. Atacar homens e mulheres que morreram a lutar para libertar e defender o povo, e que já não podem defender-se porque estão mortos, é um acto de vandalismo e de cobardia extrema, sem adjectivos que o possam descrever correctamente.

Ao agir assim, desrespeitando os mortos, os próprios reescritores da história acabarão por enterrar-se a si próprios. Falta pouco. A história tem o efeito de um bumerangue e, mais cedo ou mais tarde, eles serão atingidos por ele.

Os planos desses reescritores nunca se concretizarão sob a plena consciência desta nação. Eles sabem disso e, por isso, actuam de forma ditatorial e pessoal, como se esta história fosse a sua história individual e não a de um povo inteiro.

Grande parte da população moçambicana é analfabeta, sim, mas não composta por loucos nem escória. Reescrever factos passados nega os valores humanos mais importantes: a história, a memória e as provas documentais dos crimes cometidos pelo colonialismo português.

Reescrever a história é negar os heróis que

libertaram Moçambique desse acto hediondo, vil e desumano. É uma forma descarada de identificar-se com os inimigos contra os quais esses heróis moçambicanos lutaram e morreram.

Devemos proteger sempre os nossos símbolos — a verdade da nossa história. E, se houver algo a complementar ou corrigir, tal não pode ser feito unilateralmente por uma pessoa, um partido político ou um grupo de interesse, mas sim pelo povo moçambicano, através de um referendo ou por intermédio da Assembleia da República. Antes disso, deve haver uma auscultação profunda e abrangente de todas as camadas sociais do país.

É tempo de adoptar medidas legislativas que impeçam e erradiquem estas tentativas de reescrever a história de forma leviana, petulante, narcisista e ditatorial.

O próximo passo, creio eu, será Venâncio mandar destruir, por todo o país, as estátuas de Eduardo Mondlane, Samora Machel, Marcelino dos Santos, Bonifácio Gruveta e de todos os heróis nacionais, apagando assim parte da nossa história, para impor a narrativa que ele considera “legítima e verdadeira”, numa tentativa de se auto-heroicizar.

Ao longo dos anos de independência, houve muitos erros, não só na direcção do Estado, mas também na própria concepção do que é um Estado, que é bem diferente de um feudo. Ninguém nega isso. Mas apagar a história de um povo é cometer outro erro — tão grave e brutal como os erros do passado.

Venâncio Mondlane, por favor, deixa os mortos descansarem em paz. Assuntos de história não podem ser decididos unilateralmente por ti, pelo teu partido ou pelos teus apoiantes, sem o consenso nacional.

Isso chama-se ditadura, e Moçambique não precisa dela, Senhor Engenheiro! 

UZURI molda jovens empreendedoras de moda em Maputo

Arsénia Siithoye / texto . Dino Valeta / fotos

A marca de moda Uzuri está a transformar vidas e a construir o futuro da indústria da moda em Moçambique através do seu projecto “Empoderar para o Futuro”. A iniciativa inovadora capacita jovens mulheres, dos 14 aos 25 anos, com habilidades técnicas, empreendedoras e de desenvolvimento pessoal, preparando-as para se tornarem estilistas e empresárias de sucesso.

Paula Cuna, co-fundadora, coordenadora, mentora e formadora da Uzuri, explica que o projecto surgiu da necessidade de colmatar a lacuna de profissionais qualificados no sector da moda moçambicano. “Sentimos que havia uma falta de profissionalismo, disciplina e excelência no mercado. Decidimos partilhar a nossa experiência e ensinar como gostaríamos que os funcionários fossem”, afirma.

O projecto, implementado em parceria com a FDC e o Viva +, foca-se no empoderamento económico das jovens através da moda. “Queremos profissionalizar as raparigas e criar independência financeira para elas”, destaca Cuna. Para além das aulas de corte e costura, o currículo abrange áreas como conceito de design de moda, ilustração, cultura de moda, previsão de tendências, empreendedorismo e soft skills.

Tilwene Cuna, directora criativa e formadora

da Uzuri, sublinha a importância de uma formação completa. “Percebemos que corte e costura não funcionava sozinho. Queremos formar estilistas empreendedores com um negócio de moda completo”, explica. As aulas incentivam as alunas a desenvolverem as suas próprias marcas, desde a concepção da ideia até ao plano de negócios e estratégia de marketing.

O projecto piloto, que termina em Março, espera que as alunas comecem a lançar as suas marcas no mercado. “O nosso objectivo é que elas se foquem naquilo que querem fazer e como querem estruturar as suas marcas”, afirma Tilwene Cuna.

Paula Cuna salienta que nem todas as alunas iniciam o curso com uma paixão pela moda, mas que o projecto procura despertar esse interesse. “Muitas vezes é preciso provocar a paixão”, diz. “Queremos que elas percebam que podem ter uma habilidade técnica sem ser necessariamente uma paixão.”

O projecto também se preocupa em desenvolver as *soft skills* das alunas, como resiliência, atitude, coragem e autoconfiança. “A jornada empreendedora é complicada e há muita coisa que precisamos aprender antes”, afirma Paula Cuna. O “método borboleta”, uma sessão semanal de autoconhecimento, ajuda as alunas a identificarem as suas paixões, pontos fortes e áreas a melhorar.



Paula Cuna

“ Sentimos que havia uma falta de profissionalismo, disciplina e excelência no mercado. Decidimos partilhar a nossa experiência e ensinar como gostaríamos que os funcionários fossem” - Paula Cuna

O impacto do projecto é evidente nos depoimentos das alunas. Angela Jose, de 20 anos, residente do bairro Maxaquene, afirma que o curso a transformou. “Tenho aprendido muitas coisas, uma delas são as soft skills, o que me faz descobrir quem eu sou de verdade”, diz. Regina Albano, também de 20 anos, residente no bairro Polana-caníço A, destaca o autoconhecimento como a área mais impactante da formação. “Pude-me conhecer melhor, saber qual é o meu propósito de vida”, afirma. Albano já tem um plano



Tilwene Cuna

ESPECIAL MULHER

“ Já começa a haver mais visibilidade para vários artistas que actuam nesta indústria” - Tilwene Cuna

de negócios para a sua marca de moda sustentável, Wanga Nthuro.

Para além do projecto “Empoderar para o Futuro”, a Uzuri criou a Mesa Redonda, um espaço para amantes, praticantes e profissionais da área da moda discutirem ideias, criarem sinergias e darem visibilidade à indústria. Tilwene Cuna lamenta a falta de atenção dada à moda em Moçambique, apesar do seu potencial económico. “A indústria da moda mundialmente falando é das que mais gera rendimento e nós não estamos incluídos nesse valor é chocante”, afirma.

A Mesa Redonda tem como objectivo chamar a atenção dos investidores para o potencial da moda em Moçambique e mostrar a diversidade de oportunidades que existem dentro da indústria. “Queremos mostrar que não existem só estilistas, mas várias nuances que as pessoas ainda não têm noção”, explica Tilwene Cuna.

A Uzuri planeia expandir o seu impacto através da abertura de cursos pagos e de uma incubadora de negócios. “Queremos criar negócios sustentáveis”, afirma Paula Cuna. O projecto “Empoderar para o Futuro” já está a ter um impacto positivo, melhor do que o esperado, e a Uzuri espera continuar a moldar jovens empreendedoras de moda em Moçambique.

A primeira edição da Mesa Redonda já deu frutos, com o lançamento do projecto “Cultivar” e o aumento da visibilidade para a moda nas Indústrias Culturais e Criativas. “Já começa a haver mais visibilidade para vários artistas que actuam nesta indústria”, comemora Tilwene Cuna.

A Uzuri está a construir um futuro promissor para a moda em Moçambique, capacitando jovens mulheres, despertando paixões e criando oportunidades. Com projectos inovadores e uma visão ambiciosa, a marca está a transformar vidas e a consolidar o sector da moda no país.



Angela José



Regina Albano

FIDELIDADE *impar*

SEGUROS DESDE 1808 · ÍMPARES DESDE 1992

MENOS IMPREVISTOS MAIS SEGUROS

**ACIDENTES
DE TRABALHO**

Protecção para si e para os seus colaboradores.
O seguro de Acidentes de Trabalho é obrigatório.

fidelidadeimpar.co.mz     84 320 7925

Esta informação não dispensa a consulta da informação contratual e pré-contratual legalmente exigida.
Exclusões: As coberturas associadas ao Seguro de Acidentes de Trabalho não estão isentas de exclusões,
significando que as mesmas coberturas não são conferidas em todas as circunstâncias.

Fidelidade Moçambique - Companhia de Seguros, S.A.
NUIF: 400005834 - NUEL: 101880559 - Capital Social: 295.000.000,00 MZN
Sede: Rua de Kassuende, n.º 210, piso 19, Bairro Polana Cimento A, Maputo, Moçambique
Contactos: Telefone: 800 800 088 - E-mail: apoiocliente@fidelidadeimpar.co.mz

LIGUE GRÁTIS

800 800 088

A.M.BEST
2024





James A. Jemusse
Marketing, Broll Moçambique, Lda.

A importância de um especialista imobiliário

Ao considerar a compra, venda ou gestão de um imóvel, muitos subestimam a complexidade do processo. No entanto, as transacções imobiliárias são frequentemente acompanhadas por uma série de desafios que exigem conhecimento especializado. Contratar um especialista na área imobiliária simplifica este processo e proporciona uma série de benefícios que podem fazer uma diferença significativa no resultado.

Os especialistas imobiliários possuem um conhecimento aprofundado do mercado, incluindo normas corporativas, leis e regulamentos em vigor, normas estruturais, gestão, tendências de preços e mercado, localizações e as melhores estratégias de negociação. Têm acesso a dados e informações que nem sempre estão disponíveis ao público em geral, permitindo-lhes fornecer conselhos precisos e valiosos. Esta expertise ajuda a garantir um investimento informado, evitando armadilhas comuns e maximizando o retorno sobre o investimento.

Negociar é uma arte que exige habilidade,

paciência e experiência. Um expert imobiliário sabe como negociar eficazmente em seu nome, garantindo que obtenha as melhores condições possíveis. Tem a capacidade de mediar entre as partes envolvidas, resolvendo conflitos e alcançando acordos favoráveis. A abordagem profissional implica o conhecimento da ética negocial e o princípio de que um negócio deve ser vantajoso para todas as partes, argumentando com fundamento no conhecimento amplo da gestão de propriedades, do seu ciclo de vida e da maximização do seu valor. Esta abordagem pode economizar tempo e dinheiro, reduzindo o stress associado às negociações pela sua correcta fundamentação.

O especialista imobiliário está familiarizado com a legislação vigente, contratos, documentação necessária e enquadramento fiscal, garantindo que os processos decorram dentro do quadro legal, regulamentar e normativo vigente. Acrescenta ainda as melhores práticas internacionais e a ética profissional no sector. Pode identificar e resolver potenciais problemas antes que estes se

“ Os especialistas imobiliários possuem um conhecimento aprofundado do mercado, incluindo normas corporativas, leis e regulamentos em vigor, normas estruturais, gestão, tendências de preços e mercado, localizações e as melhores estratégias de negociação.

verifiquem ou se tornem mais graves, protegendo os interesses do cliente e evitando complicações futuras.

Dispõe de uma ampla rede de contactos, incluindo outros agentes, avaliadores, advogados e prestadores de serviços. Esta rede é extremamente útil, proporcionando acesso a recursos e serviços adicionais que podem facilitar o processo de compra, venda ou arrendamento.

O processo de compra ou venda de um imóvel pode ser demorado e exaustivo. Contratar um especialista imobiliário permite-lhe delegar muitas das tarefas envolvidas, como a busca por propriedades, a organização de visitas e a negociação de contratos. Isto dá-lhe mais tempo para se concentrar noutras responsabilidades, sabendo que as suas transacções imobiliárias estão a ser tratadas por um profissional competente.

Os principais desafios relativamente à disponibilidade dos clientes para contratarem especialistas são influenciados por factores como: I-Custo dos serviços: Alguns clientes hesitam em contratar um especialista devido ao custo, embora os benefícios justifiquem esse investimento. Consulte-nos para que possamos explicar detalhadamente as vantagens e o valor acrescentado dos nossos serviços, e, mais importante, quanto isso lhe pode poupar. II-Acessibilidade: A disponibilidade de especialistas qualificados pode ser limitada em certas áreas, dificultando a colaboração. Dispomos de um quadro de brokers especializados, com formação de nível internacional e acesso a uma vasta rede de especialistas nesta área.

Em conclusão, contratar um especialista para as suas transacções imobiliárias oferece vantagens significativas que vão além do simples fecho de um negócio. É investir em segurança, eficiência e potencial de valorização a longo prazo, algo especialmente relevante no nosso mercado.

A contratação de um especialista não é apenas uma conveniência, mas sim uma necessidade para qualquer pessoa ou entidade que deseje navegar no complexo mundo das transacções imobiliárias com confiança e sucesso. 

“ O processo de compra ou venda de um imóvel pode ser demorado e exaustivo. Contratar um especialista imobiliário permite-lhe delegar muitas das tarefas envolvidas, como a busca por propriedades, a organização de visitas e a negociação de contratos.

“ A contratação de um especialista não é apenas uma conveniência, mas sim uma necessidade para qualquer pessoa ou entidade que deseje navegar no complexo mundo das transacções imobiliárias com confiança e sucesso.

EMOSE reforça interação com corretores

A Empresa Moçambicana de Seguros (EMOSE) deu um passo estratégico para otimizar a relação com os corretores, apresentando uma nova plataforma digital que visa tornar mais eficiente a comunicação e gestão de processos. A ferramenta, denominada Conexão Segura, responde a desafios apontados pelos mediadores e promete facilitar a administração das carteiras de seguros, agilizar pedidos de comissões e reduzir burocracias.

Um dos principais canais de comercialização dos produtos de seguros é a mediação, sendo os corretores elementos essenciais deste processo. A EMOSE tem como objectivo massificar a utilização deste canal, visando a expansão do seu negócio.

Com esse intuito, a EMOSE reuniu, num único evento, várias corretoras para apresentar uma plataforma que permitirá uma interacção mais eficiente entre a seguradora e os especialistas responsáveis por levar as suas soluções aos clientes.

“Já vínhamos recebendo diversas reclamações por parte dos corretores, relativas a algumas ineficiências em determinados processos. No âmbito da melhoria das questões que nos foram apresentadas, desenvolvemos uma plataforma que denominámos Conexão Segura. Na realidade, trata-se de uma ferramenta digital que proporciona uma interacção mais eficiente entre a EMOSE e os diversos corretores”, afirmou Janfar Abdulai, Presidente do Conselho de Administração (PCA) da EMOSE.



Janfar Abdulai, PCA da EMOSE



De acordo com o PCA da EMOSE, esta plataforma trará maior fluidez na produção, beneficiando tanto as corretoras como a seguradora.

“Com a plataforma, entendemos que os corretores poderão gerir de forma mais fácil as carteiras que têm na EMOSE. Poderão, também, solicitar as suas comissões e monitorizar o pagamento dessas comissões, bem como pedir os

avisos de pagamento para apresentar aos clientes”, explicou Abdulai.

Esta plataforma representará uma poupança significativa de tempo para os corretores, uma vez que estes deixarão de ser obrigados a deslocar-se às instalações da EMOSE para obter qualquer tipo de informação.

“Nós estamos a projectar uma visão futurista



para a EMOSE, com uma interacção mais digital do que física... todas as questões poderão ser respondidas em tempo real, sem necessidade de ir à EMOSE”, revelou Janfar Abdulai.

As principais beneficiárias desta plataforma olham com entusiasmo para esta novidade lançada pela EMOSE, pois acreditam que ajudará a minimizar as lacunas existentes na interacção entre ambas as partes.

“Acho que é muito benéfico, vai permitir que os corretores se orientem melhor na renovação das apólices dos clientes, acompanhem as comissões que lhes dizem respeito... os sistemas informáticos de hoje em dia trazem grandes vantagens na ligação entre negócios. Fizeram bem, é um bom passo”, afirmou Luis Veloso, o representante das corretoras. 



Luis Veloso, o representante das empresas corretoras





CEO Business High Tea com foco na Inovação e Parcerias

O CEO Business High Tea tem-se afirmado como um espaço estratégico para a inovação e colaboração empresarial em Moçambique. O evento, realizado mensalmente, reúne líderes e decisores num ambiente exclusivo para debater desafios e oportunidades, impulsionando o crescimento económico e a modernização do mercado.

A INOVAÇÃO COMO SOLUÇÃO PARA OS DESAFIOS ECONÓMICOS

Na última edição, Nilza da Graça, co-fundadora da PAEMO (Plataforma de Assistência aos Empresários Moçambicanos), destacou a inovação como peça-chave para o crescimento do país. Defendeu que a colaboração entre o sector privado e o Governo é essencial para superar desafios económicos e apoiar as pequenas e médias empresas (PME) na adaptação às novas realidades do mercado.

Para além da intervenção governamental, iniciativas privadas como a PAEMO tornam-se fundamentais, fornecendo suporte aos empresários e criando soluções práticas para dificuldades como o acesso ao crédito e a burocracia excessiva.

PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS COMO MOTOR DA MODERNIZAÇÃO

Cândido Langa, Director Nacional de Turismo, sublinhou a importância das parcerias público-privadas para a inovação e modernização do





mercado moçambicano. Defendeu um ambiente regulatório simplificado, que facilite o acesso a financiamento e impulsione startups e PME.

O Governo tem vindo a adoptar medidas para reduzir entraves burocráticos, permitindo maior agilidade na formalização de empresas e no acesso ao financiamento. Estas mudanças são essenciais para posicionar Moçambique de forma competitiva no mercado global.

PME: DESAFIOS E OPORTUNIDADES

As PME continuam a enfrentar desafios significativos, desde a burocracia complexa até à dificuldade de financiamento. Contudo, o CEO Business High Tea tem servido de plataforma para debater soluções inovadoras.

Nilza da Graça reforçou o papel da PAEMO no apoio às PME, criando ferramentas eficazes para superar obstáculos administrativos e financeiros. O objectivo é fortalecer um ecossistema empresarial sustentável, promovendo o crescimento das PME e impulsionando o desenvolvimento económico.

DIGITALIZAÇÃO E INOVAÇÃO: O FUTURO DAS EMPRESAS

O evento não se limitou a debater desafios actuais; também apontou direcções para o futuro. A digitalização e a modernização dos processos empresariais foram temas centrais, com o Governo a incentivar políticas de simplificação

administrativa e benefícios fiscais para garantir eficiência e competitividade.

Além disso, o encontro proporcionou a oportunidade para startups e empresas tradicionais explorarem parcerias estratégicas e novas formas de colaboração num mundo cada vez mais digital.

CEO BUSINESS HIGH TEA: UM NOVO CAPÍTULO PARA MOÇAMBIQUE

Mais do que um evento de networking, o CEO Business High Tea posiciona-se como um espaço de inovação e cooperação entre os sectores público e privado. Com um foco na transformação digital, na redução de entraves burocráticos e na criação de novas oportunidades de negócios, o evento torna-se um motor essencial para o crescimento económico do país.

Ao fomentar a troca de ideias e o fortalecimento das parcerias empresariais, o CEO Business High Tea está a lançar as bases de uma economia mais competitiva e preparada para os desafios do futuro.

O CEO Business High Tea está a redefinir o ambiente empresarial em Moçambique. Este evento mensal, realizado na última quinta-feira de cada mês, reúne líderes empresariais, decisores e CEOs num espaço exclusivo para discutir tendências, fomentar inovação e fortalecer parcerias estratégicas.

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. O projecto, actualmente, consiste em seis edições anuais impressas, e o site www.revista.negocios.co.mz.

Tiragem média: 2 500 exemplares

Distribuição: Gratuita em bancos, hotéis, restaurantes, centros de negócios, grandes empresas, associações empresariais, embaixadas, ministérios, outras instituições públicas e eventos de negócios (conferências, colóquios e outros)

Perfil do leitor: Corporate (Empresários e decisores públicos em Moçambique)



www.revista.negocios.co.mz



LOCALIZAÇÃO GEOESTRÁTÉGICA



Portos

- Principais Portos
- Portos secundários



DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

CORREDOR	EXTREMOS DO CORREDOR	SECÇÕES DA REDE	TOTAL DO CORREDOR
Beira	Lubumbashi (RDC) - Beira	DRC-SNOC: 265 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 945 Moçambique-CFM: 329	2327
Beitbridge	Lubumbashi (RDC) - Durban	DRC-SNOC: 265 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-BBZ & NRZ: 794 RSA-TFR: 1341	3188
Plumtree	Lubumbashi (RDC) - Durban	DRC-SNOC: 265 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 474 Botswana-BR: 641 RSA-TFR: 1048	3216
Dar-es-Salaam	Lubumbashi (RDC) - Dar-es-Salaam	DRC-SNOC: 265 Zâmbia-ZRL: 125 Tanzania-TAZARA: 1850	2240
Goba	Mpaka (Swaziland) - Maputo	Swazilândia-SR: 151 Moçambique-CFM: 74	225
Limpopo	Lubumbashi (RDC) - Maputo	DRC-SNOC: 265 Zâmbia-ZRL: 798 Zimbabwe-NRZ: 950 Moçambique-CFM: 530	2533
Ressano Garcia	Komatipoort (RSA) - Maputo	Moçambique-CFM: 88 RSA-TFR: 13	101
Richards Bay	Komatipoort (RSA) - Richards Bay	Swazilândia-SR: 251 RSA-TFR: 195	446

Linhas Ferroviárias	Extensão	Capacidade
Linha de Ressano Garcia	88 Km	15 MTPA
Linha de Goba	74 Km	7 MTPA
Linha de Limpopo	522 Km	6 MTPA
Linha de Salamanga (Ramal)	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	913 Km	1,8 MTPA
Bindura Nacala via Moatize	1308 Km	
Harare Nacala via Moatize	1329 Km	



Dicas para cuidar do seu animal de estimação

Sabia que a vida do seu animal de estimação depende não só de cuidados básicos, mas também do amor e atenção que lhe dedica todos os dias? Ser um dono responsável significa mais do que simplesmente alimentar; envolve um compromisso profundo que pode transformar a vida do seu animal e fortalecer o laço que partilham. Neste texto, descubra a importância de cada detalhe e como pode fazer a diferença!

Cuidar de um animal de estimação exige um compromisso que vai além do momento em que o adota. Assumir a responsabilidade por um animal de estimação significa cuidar dele durante toda a sua vida, respeitando as suas necessidades na saúde e na doença. Um proprietário responsável não se desliga do animal quando a novidade acaba ou quando os custos aumentam, mas sim mantém o seu amor e atenção incondicional.

A qualidade do tempo que passa com o seu animal de estimação é fundamental para que ele se sinta seguro e querido. Um animal que recebe atenção e carinho torna-se mais confiante e confortável, permitindo que se aproxime de si quando estiver ansioso ou desconfortável. Proporcionar estímulos mentais é igualmente importante. Ensinar novos truques e comandos não só

o mantém ocupado, mas também ajuda a moldar o seu comportamento, evitando que se aborreça e se meta em problemas.

Além disso, garantir que o seu animal tenha uma rotina de exercícios regular é essencial para controlar a sua energia. Isso deve ser feito de acordo com a raça e idade do animal. Para isso, é bom consultar um(a) médico(a) veterinário(a) sobre o melhor plano de exercícios. A alimentação é outro aspecto crucial para a saúde do seu animal. Ele deve receber a melhor ração que puder oferecer, mas lembre-se de que o preço elevado nem sempre significa qualidade. Informar-se sobre as necessidades nutricionais com o(a) médico(a) veterinário(a) e seguir as orientações sobre quantidades e horários das refeições ajudará muito.

A água fresca é imprescindível para o bem-estar do seu animal, devendo ser oferecida diariamente, especialmente após as refeições. Manter as tigelas de ração e água limpas é igualmente importante. Quanto à higiene, dependendo do tipo de pelagem, pode ser necessário escovar o pelo do seu animal diariamente, além de cuidar da escovação dos dentes e do corte das unhas.

Estar atento à saúde do seu animal é também uma prioridade. Caso perceba qualquer sinal

“ A qualidade do tempo que passa com o seu animal de estimação é fundamental para que ele se sinta seguro e querido.



que indique que algo não está certo, leve-o ao médico(a) veterinário(a). A realização de exames anuais é fundamental, e se o seu animal for idoso, recomenda-se visitas duas vezes ao ano. Além disso, é vital prevenir a infestação por carraças, pulgas e parasitas gastrointestinais, utilizando os tratamentos disponíveis.

Finalmente, não se esqueça de que ter um

animal de estimação é também sinónimo de diversão. Criar momentos de lazer e interação, seja acariciando-o em casa ou brincando no parque, é essencial para fortalecer o vínculo entre ambos. A felicidade e saúde do seu animal dependem não só dos cuidados físicos, mas também da atenção e do amor que lhe dedica.



Ração rica em:

**Carne de Vaca,
Frango,
Ovos e
Arroz.**

**Eles gostam.
E muito. É económica.
Experimente-a!**



Adequada para todas as raças e tamanhos

www.strongpetfood.co.mz
[strongdogfood.mz](https://www.strongdogfood.mz)

[strongdogfood](https://www.strongdogfood.mz)
comercial@strongpetfood.co.mz

+258 82 7009155
+258 87 5856912

Orgulhosamente Made in Mozambique





Informalidade económica, um dos desafios colossais de Moçambique

A Informalidade Económica é um dos desafios mais complexos e persistentes enfrentados por Moçambique, com impactos profundos na economia, na sociedade e na governança. O país continua a enfrentar obstáculos significativos relacionados com a pobreza, que afecta directamente o bem-estar das famílias, das empresas e do próprio Estado. Essa realidade limita a capacidade produtiva e a geração de receitas dos agentes económicos, sendo a predominância, abrangência, enraizamento cultural e perpetuação da informalidade factores que agravam ainda mais esse cenário.

Neste contexto, a Informalidade Económica deve ser compreendida como muito mais do que o Comércio Informal ou Comércio Ambulante. Trata-se de uma cultura de operar à margem dos processos formais e legais, que permeia todos os aspectos das trocas económicas e da organização social. Desde a ausência de registo civil e a precariedade no mercado de trabalho até práticas informais na habitação, na educação e no funcionamento da administração pública, a informalidade compromete a eficácia do Estado e limita as oportunidades de crescimento sustentável.

A Informalidade Económica é um fenómeno estrutural que permeia diversas áreas da sociedade, manifestando-se não apenas no comércio, mas também no registo dos cidadãos, no

emprego, no trabalho, na habitação, na educação, no desporto, na cultura e em outros sectores essenciais. Em países como Moçambique, a informalidade impacta directamente (1) a eficácia, qualidade e quantidade da colecta tributária, reduzindo os recursos disponíveis para o Estado, e (2) a eficiência, eficácia e efectividade das decisões governamentais, tornando mais difícil a formulação e implementação de políticas públicas ajustadas à realidade do país.

Portanto, na gestão governativa, não se deve minimizar, simplificar ou confundir a Informalidade Económica com o Comércio Informal ou Comércio Ambulante, embora esses sejam componentes significativos do fenómeno. A informalidade vai além da simples ausência de registo comercial, reflectindo desafios estruturais como a falta de dados precisos sobre a população, a precarização das relações de trabalho, a ocupação desordenada dos espaços urbanos e a fragilidade dos mecanismos de planeamento e regulação. Esse cenário exige estratégias abrangentes e políticas públicas integradas que promovam a inclusão e a formalização de maneira sustentável.

A capacidade de um Estado em oferecer serviços e bens públicos à sua população — abrangendo empresas, famílias e o próprio governo — está intrinsecamente ligada à sua capacidade e eficiência produtiva, que, por sua vez, é



IMPACTO DA INFORMALIDADE ECONÓMICA

seriamente afectada pela Informalidade Económica. Quando a informalidade se expande para além do comércio e permeia toda a cadeia de valor e industrial das áreas como o registo civil, o emprego, a habitação, a educação, a cultura e outros sectores estratégicos, ela compromete a arrecadação fiscal, enfraquece as bases da economia formal e limita a capacidade do Estado de planear e executar políticas públicas eficazes.

Além disso, a informalidade Económica reduz a previsibilidade do ambiente de negócios, desencorajando investimentos (nacionais e estrangeiros) e dificultando o desenvolvimento sustentável. Assim, combater a informalidade requer uma abordagem sistémica, que vá além da mera regulação comercial e inclua estratégias integradas de formalização, inclusão produtiva e fortalecimento institucional. Como faz menção o Instituto Nacional de Estatística de Moçambique (INE), no seu relatório de Inquérito sobre Orçamento Familiar – IOF 2022: “A medição do desemprego tem sido muito difícil nas condições socioeconómicas dos países em desenvolvimento, pelo facto de nestes países se verificar, com

maior intensidade, actividades económicas de carácter informal” (INE, 2023).

Neste contexto, a formalidade económica, a diversificação económica e a facilidade de fazer negócios (livres mercados, mas regulamentados e formalizados) são factores-chave para um crescimento equilibrado e sustentável. Esses elementos fortalecem a economia ao criar um ambiente mais previsível e inclusivo, beneficiando todos os agentes económicos — as empresas (produtores), as famílias (consumidores) e o governo (regulador). Uma economia formalizada permite maior arrecadação fiscal, melhor acesso ao crédito e maior protecção social, promovendo desenvolvimento a longo prazo.

A informalidade no sector produtivo (empresas) limita a competitividade, restringe o acesso ao financiamento e reduz a inovação. Empresas que operam na informalidade não conseguem expandir-se de forma sustentável, comprometendo a criação de empregos de qualidade e a arrecadação de impostos. Além disso, a ausência de regulamentação adequada pode resultar em condições precárias de trabalho, exploração da

mão de obra e baixa produtividade, prejudicando o crescimento económico do país. São empresas que estão fora do radar do Estado.

No sector consumidor (famílias), a informalidade reflete-se na falta de acesso a serviços essenciais, como saúde, educação e habitação de qualidade. A ausência de registo civil adequado, como a falta de documentação pessoal, limita a inclusão financeira e dificulta a participação em programas sociais e de crédito. Apesar de não serem necessariamente dados de economia informal, segundo o INE, em Moçambique, a população empregada por conta própria sem empregados (72,0%) e trabalhador familiar sem remuneração (12,6%), ambos representam perto de 85% do total da população ocupada (INE, 2023). Lembrando que famílias que dependem exclusivamente do sector informal para a sua subsistência enfrentam maior vulnerabilidade económica, sem garantias de segurança social e com rendimentos instáveis. São cidadãos que estão fora do radar do Estado.

A informalidade no sector regulador manifesta-se na ineficiência e inconsistência dos serviços públicos, na fragilidade das instituições e na falta de transparência na administração dos recursos. Quando o próprio governo opera com práticas informais, como corrupção, falta de prestação de contas e ausência de regulação eficaz, enfraquece a confiança dos cidadãos e do sector privado no Estado. Isso reduz a capacidade governativa de formular e implementar políticas públicas eficazes, prejudicando o desenvolvimento sustentável. São instituições estatais fora do radar das empresas e famílias.

É visível o crescimento desorganizado da economia informal em Moçambique, reflectido na expansão de habitações informais sem acesso a serviços básicos, na ocupação das principais avenidas por vendedores ambulantes, no surgimento de meios de comunicação informais e plataformas digitais sem regulamentação, êxodo rural sem precedentes e na proliferação de empregos informais e instituições de ensino não licenciadas. Esse crescimento descontrolado compromete a organização social e a capacidade do Estado de regular e fornecer serviços

adequados, gerando desafios para a economia formal e para a qualidade de vida da população.

Todavia, apesar de a informalidade económica representar um entrave ao desenvolvimento social e económico estável, a curto e médio prazos tem sido a principal alternativa para milhões de moçambicanos, que nela encontram rendimento, ocupação, experiência, conhecimento, sabedoria e participação na vida activa do país. Enquanto não surgirem soluções mais formais e sustentáveis a médio e longo prazos, a economia informal continua a manter acesa a chama da esperança, da confiança e da subsistência para mais de 80% das famílias moçambicanas — e diminuindo, temporariamente, o peso que o Estado tem em prover soluções mais sustentáveis. No entanto, esse cenário não deve impedir-nos, nem desviar a nossa atenção, da necessidade de reconhecer a informalidade económica como um dos grandes desafios do país — foco central deste artigo.

Em países em desenvolvimento como Moçambique, um certo grau de informalidade será sempre inevitável. Pelo que, o desafio não seria tanto eliminá-la, mas sim integrá-la de forma mais produtiva à economia formal. Assim, a redução da informalidade económica deve ser uma prioridade para todos os agentes económicos, pois só assim será possível maximizar o aproveitamento dos recursos disponíveis e garantir um crescimento sustentável e inclusivo. A formalização da economia fortalece as instituições, melhora o ambiente de negócios, amplia a protecção social e assegura uma distribuição mais equitativa dos benefícios do desenvolvimento.

Portanto, a luta contra a informalidade — não necessariamente para a sua erradicação, mas para a sua redução, no pressuposto de se assegurar a base sólida para o melhoramento da qualidade de vida dos cidadãos — requer inteligência, coragem, patriotismo e compromisso, que devem envolver políticas públicas eficazes, incentivos à regularização e uma mudança de mentalidade colectiva em direcção a uma economia mais estruturada e resiliente. Será que a nossa geração consegue retirar a informalidade económica da lista dos desafios colossais de Moçambique?!.

1

Escolha o seu vinho



entre mais de 200 marcas

2

Faça a sua encomenda comodamente



Whatsapp 82 8313430

3

Entrega na morada da sua escolha



Maputo e Matola



Kalitche International Trading, Lda.

Maputo Business Center - Av. Agostinho Neto, 326 - Maputo

Para mais informações
sobre provas de vinhos

**VINHOS &
negócios**



Fundação Tzu Chi: Solidariedade que Transforma Sofala

A Fundação Tzu Chi continua a transformar vidas na província de Sofala, promovendo acções que vão além do apoio imediato. Recentemente, reforçou o seu compromisso com a saúde e a educação, melhorando as condições hospitalares e garantindo igualdade de oportunidades a milhares de crianças.

FUNDAÇÃO TZU CHI CONTINUA A SEMEAR MUDANÇAS EM SOFALA

A mudança começa com gestos simples, mas carregados de significado. A 5 de Dezembro de 2024, a Fundação Tzu Chi deu mais um passo crucial na sua missão de transformar vidas e comunidades na província de Sofala. Com um espírito de profundo amor, respeito e gratidão, a fundação realizou mais uma acção que tocou directamente as pessoas mais vulneráveis da região, levando conforto e esperança aos que mais necessitam.

No Hospital Rural de Nhamatanda, foram entregues, com a máxima dedicação e carinho, 3.422 lençóis, 32 camas articuladas e 249 colchões de napa. Este gesto vai muito além da simples entrega de bens materiais. Ele reflecte a visão da Fundação Tzu Chi em proporcionar um ambiente hospitalar mais digno e humanizado, aliviando o sofrimento dos doentes e oferecendo-lhes a oportunidade de lutar pela vida com mais conforto e respeito. Cada lençol, cada cama e cada colchão têm o poder de trazer mais tranquilidade a quem enfrenta a dor e o medo, reafirmando que a solidariedade pode, de facto, mudar realidades.





A EDUCAÇÃO COMO FONTE DE ESPERANÇA E IGUALDADE

No dia seguinte, a fundação deu continuidade à sua missão, agora com foco na educação, distribuindo 23 mil pares de uniformes escolares – um marco importante na vida de muitas crianças da província. Esses uniformes foram entregues nas 13 novas escolas que estão a ser construídas em Sofala, incluindo a Escola Primária Completa de Nhanssato, em Nhamatanda, onde 801 pares chegaram às mãos de alunos ansiosos por um novo capítulo no seu percurso académico.

Através desta acção, a Fundação Tzu Chi busca mais do que fornecer roupa escolar: procura criar condições para a igualdade de oportunidades, promovendo a inclusão social e permitindo que cada criança se sinta parte de uma comunidade educativa mais justa e acolhedora. A autoestima dos alunos é valorizada e a confiança nas suas capacidades reforçada. Afinal, todas as crianças têm direito a sonhar e a alcançar os seus objectivos, independentemente da sua origem ou circunstâncias.

A entrega dos uniformes foi celebrada com grande alegria e entusiasmo, na presença das autoridades locais, que reconheceram a importância desta iniciativa. Este gesto simboliza a esperança no futuro de Sofala e recorda-nos que, com união e empenho, é possível criar um impacto duradouro na vida de cada aluno, ajudando a construir uma sociedade mais igualitária e fortalecida.

O CAMINHO DA SOLIDARIEDADE: UM FUTURO MAIS BRILHANTE PARA TODOS

A acção da Fundação Tzu Chi em Sofala reflecte um compromisso contínuo com o desenvolvimento da região. As intervenções na saúde e na educação são apenas o início de um trabalho que visa transformar a realidade das populações locais, não só através do apoio imediato, mas também criando condições para um futuro mais promissor.

O poder da solidariedade é ilimitado e, quando praticado de forma genuína, ultrapassa barreiras e transforma comunidades inteiras. A Fundação Tzu Chi acredita que, através de gestos de compaixão e dedicação, é possível construir uma sociedade mais humana e unida, onde todos têm a oportunidade de prosperar.

Sofala, com os seus desafios e esperanças, está a viver um processo de transformação que irá, sem dúvida, repercutir-se de geração em geração. Cada acção solidária e cada gesto de bondade contribuem para um futuro mais luminoso para as crianças, os doentes e toda a população da província. Com este compromisso firme e apaixonado, a Fundação Tzu Chi continua a semear mudanças, iluminando o caminho de muitos, com a certeza de que a solidariedade é a chave para a verdadeira transformação. 



O Poder do Network: Um Jardim de Oportunidades

Não, não é sobre o evento de que deve ter ouvido falar, é mesmo sobre esta ferramenta poderosa que todos devemos usar e, acima de tudo, saber como o fazer – NETWORK.

Construir uma rede de contactos é como cuidar de um jardim: cada conexão é uma semente que, se bem plantada e regada, floresce e gera frutos que impulsionam a sua carreira e a sua marca.

PLANTAR SEMENTES

Tudo começa com a sementeira. Em eventos, conferências ou encontros – presenciais ou virtuais – semeamos novas conexões. Não se trata apenas de distribuir cartões, mas sim de cultivar interações genuínas. Cada conversa é uma semente: um aperto de mão, um sorriso sincero, uma troca de ideias ou uma dica valiosa.

REGAR AS CONEXÕES

Depois vem o cuidado. Assim como um jardim precisa de água, luz e atenção, as relações exigem acompanhamento constante. Envie um e-mail de agradecimento, partilhe um conteúdo interessante ou pergunte como a pessoa está. Esse “regar” frequente transforma uma semente numa planta robusta. Lembre-se: networking não é algo pontual, é um cultivo contínuo.

COLHER OS FRUTOS

Com o tempo, relações bem cuidadas geram frutos. Uma conversa sem interesses ocultos pode transformar-se numa parceria estratégica; uma recomendação pode abrir portas inesperadas. Assim como num jardim, onde várias árvores e flores contribuem para o todo, conexões de qualidade criam oportunidades duradouras.

DICAS PARA CULTIVAR O SEU JARDIM

Seja Autêntico: Cada pessoa tem algo único a oferecer. Valorize as singularidades e demonstre interesse genuíno.

Diversifique o Terreno: Participe em eventos variados e explore diferentes áreas. A variedade enriquece os contactos e cria novas oportunidades, muitas vezes inesperadas.

Cuide com Paciência: Nem todas as sementes germinam de imediato. Mantenha o contacto, partilhe conhecimento e, com o tempo, o seu jardim florescerá.

UM JARDIM EM CONSTANTE CRESCIMENTO

Cultivar uma rede de networking é um trabalho diário, mas os resultados valem o esforço. Com tempo e dedicação, as suas conexões transformar-se-ão numa rede sólida, repleta de oportunidades – para trocar ideias, firmar parcerias ou receber aquele impulso rumo ao sucesso.

Cada semente bem cuidada pode transformar-se na árvore que mudará o rumo do seu futuro! 



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



**Maputo
Business
Center**

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

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



Tenha férias *de sonhos*

Visite o CFM Bilene Resort - complexo de férias na praia do Bilene. Para a sua maior conveniência, o restaurante, com culinária moçambicana e internacional, encontra-se à beira da praia.



Concebido para *o seu conforto*

Oferecemos casas tipos 1 (2Pxs) e 2 (4Pxs) e apartamento (2Pxs) devidamente equipados, proporcionando-lhe o máximo de conforto a um preço* competitivo.



Contactos:
+258 28 259 001 ou +258 82 090 8080
e-mail:cfmbileneresort@gmail.com