

negócios

Presidente do Banco Mundial viu, ouviu e “comprou”

A primeira vitória do Presidente da República, Daniel Chapo, na diplomacia económica, foi a visita do Presidente do Grupo Banco Mundial, Ajay Banga, que confirmou apoio para afirmar Moçambique como potência energética regional, com foco no projecto hidroeléctrico de Mpanda Nkuwa e na diversificação da matriz energética.

CAFE 
negócios
café & debate

Tema:
Conteúdo Local
e Inclusão Social

negócios
A MESA
partilha & networking

EMOSE lança
seguros
inovadores para
saúde e acidentes
de trabalho

ISSN 2616-4744



www.revista.negocios.co.mz

■ N.º54 ■ Agosto 2025 ■ 150 MT



Vodacom Business Data Center

Estamos On para um Moçambique mais digital

Saiba mais em vm.co.mz, ligue **100**
ou contacte ao seu gestor





CAPA	20
Presidente do Banco Mundial viu, ouviu e “comprou”	
NOTAS DA DIRECTORA GERAL	6
O futuro constrói-se agora	
Conteúdo Local e Inclusão Social apontados como pilares para fortalecer a economia moçambicana	
RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA	26
Pilares da Sustentabilidade e ESG	
ESPECIAL MULHER	28
Quando a voz das mulheres se transforma em movimento	
TURISMO	30
A natureza bem cuidada pode ser um activo económico	
OIL & GAS	32
Gás Natural: Transformações e desafios da nova era	
BANCA	34
Juros em descida: Uma brecha de fôlego para a economia	
NEGÓCIOS À MESA	36
EMOSE lança seguros inovadores para saúde e acidentes de trabalho	
BOLSA DE VALORES	
BVM renova-se: Um novo rosto para um novo papel	

EMPREENDER	46
Owani: o sabor de Moçambique embalado com alma	
DICAS ÚTEIS	50
O que fazer ao deparar-se com um animal selvagem?	
ENERGIA	52
A luz que chega às aldeias e ao futuro de Moçambique	
MARKETING	55
Não é só marketing	
SEGUROS	56
Será que estamos prontos para viver num mundo onde a conectividade pode falhar?	
IMOBILIÁRIA	58
O Imobiliário como Motor da Economia Moçambicana: Potencial, Desafios e Oportunidades	
PANORAMA	60
Nkongo, o filho ganancioso	
RESPONSABILIDADE SOCIAL	62
Fundação Tzu Chi apoia jovens de Nhamatanda a sonhar com o futuro	
IDEIAS SOLTAS	64
Mozal e risco de um abalo económico	

negócios

Directora Geral 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 Jelissee Langa

Fotografia Dino Valeta

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, Ida

Impressão Gráfica Sociedade do Notícias, S.A.

Tiragem Média 1500 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Propriedade e Edição

maxmedia

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

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

Parcerias



CE CPL



TVM



CCME



MONTEBELO GIRASSOL



MAPUTO HOTEL



LAM



Pernod Ricard



ARIECON



POLANA SERENA

Membro Fundador
Associação das Empresas Jornalísticas
Presidente do Conselho Fiscal

BCX

CELEBRANDO
20
Anos
de Transformação Digital

Gerir clientes nunca foi tão fácil como é com o **BanX**

BanX, o sistema bancário que cresce consigo.



Disponível na
ALP Cloud



Interfaces para
clientes e
funcionários



Ferramentas
para análise de
clientes



Disponibilidade
de Extensões de
Produto



Suporta
atendimento e
contas digitais.

bcx.co.za | +258 21 360 233 | sales@bcx.co.mz



Conheça o futuro hoje.



O futuro constrói-se agora

O segundo trimestre do ano confirmou que a economia moçambicana mantém um ritmo consistente de crescimento, assente em indicadores que revelam confiança, maior dinamismo empresarial e um ambiente cada vez mais favorável para investir e fazer negócios. A retoma gradual de sectores estratégicos e o aumento da procura interna e externa desenharam um cenário animador, que deve ser aproveitado com inteligência e visão estratégica.

Este desempenho não é obra do acaso. É o resultado do esforço das empresas na modernização dos seus processos e de um tecido empresarial que, apesar dos desafios, tem sabido inovar e procurar novos mercados. É também reflexo da abertura crescente à cooperação regional e internacional, que abre portas a novas parcerias e reforça a integração de Moçambique nas cadeias de valor globais.

Não obstante, é impossível ignorar as dificuldades que muitas empresas, em especial as importadoras, têm enfrentado para honrar compromissos externos devido à escassez de divisas, em particular de dólares norte-americanos, para pagamento de facturas no exterior. Este constrangimento afecta cadeias de abastecimento, encarece custos e, em alguns casos, limita a capacidade de resposta a oportunidades de negócio. Reconhecer estes obstáculos é fundamental para que se encontrem soluções estruturais que preservem a confiança e o ritmo de crescimento conquistados.

Neste contexto, a FACIM, que terá lugar no final deste mês, apresenta-se como um dos mais relevantes pontos de encontro entre empresários, investidores e instituições. Mais do que um

“é impossível ignorar as dificuldades que muitas empresas, em especial as importadoras, têm enfrentado para honrar compromissos externos devido à escassez de divisas

evento de exposição de produtos e serviços, a FACIM é um verdadeiro palco para a construção de pontes de negócio, para a apresentação de projectos inovadores e para a consolidação de parcerias estratégicas que podem marcar a diferença no futuro próximo.

A Revista Negócios continuará atenta ao percurso da nossa economia, à evolução dos sectores e às oportunidades de investimento que emergem em todo o país. Somos e queremos continuar a ser o observatório privilegiado do mundo empresarial moçambicano, registando histórias de sucesso, analisando tendências e dando voz a quem constrói diariamente a base do nosso crescimento económico.

O segundo trimestre deixa-nos uma lição clara: o futuro constrói-se agora. Com confiança, planeamento e capacidade de execução, Moçambique pode não apenas manter, mas acelerar o seu ritmo de crescimento. Cabe-nos, enquanto actores económicos e agentes de desenvolvimento, garantir que este caminho seja percorrido com responsabilidade, inovação e uma visão de longo prazo. 

O MUNDO NA MÃO COM O NOVO CARTÃO PETROMOC.

Melhor gestão dos seus gastos de combustível,
mais segurança e comodidade.



Saiba mais através dos contactos:
82 3117690 | 86 3202778 | 84 3202779

*Termos e condições aplicáveis



petromoc
Sempre Presente

**Tema:
Conteúdo
Local
e Inclusão
Social**

CAFE 
negócios
café & debate

Patrocinadores



Conteúdo Local e Inclusão Social apontados como pilares para fortalecer a economia moçambicana

A revista Negócios promoveu um Café Negócios num formato ligeiramente diferente, que reuniu representantes de empresas, associações e empreendedores para um debate subordinado ao tema “Conteúdo Local e Inclusão Social”. O encontro teve como objectivo discutir estratégias e desafios para fortalecer a participação moçambicana na economia, através da promoção do Conteúdo Local e do reforço da Inclusão Social. O painel principal de oradores contou com Edna Simbine gestora de conteúdo local da TotalEnergies, Elthon Chemane, presidente da Associação de Conteúdo Local de Moçambique e George Mandawa, Administrador executivo do BCI, para além de diversas intervenções de empresários e líderes associativos, que partilharam experiências, preocupações e propostas para o desenvolvimento sustentável do país e foi moderado por Jaime Langa, fundador da Maxmedia.



EDNA SIMBINE

Gestora de Conteúdo local da TotalEnergies

Iniciou o debate referindo que Conteúdo Local é o valor acrescentado ou criado na economia por meio de iniciativas que promovem a participação activa de cidadãos e empresas locais nas actividades do Projecto. Este valor é criado através de: Recrutamento de cidadãos nacionais e implementação de programas de formação; Aquisição de bens e serviços a empresas locais e cidadãos nacionais; Investimento em transferência de conhecimento, tecnologia e no desenvolvimento de capacidade e na aptidão das empresas locais e dos cidadãos nacionais.

O Projecto Mozambique LNG é um empreendimento de grande dimensão que exigirá um esforço significativo em termos de mão-de-obra, incluindo a moçambicana. Importa referir que a mobilização desta mão-de-obra será feita em duas fases distintas: a de construção e a de operações, cada uma com especificidades próprias. No pico da fase de construção, por exemplo, esperamos recrutar cerca de sete mil moçambicanos.

O nosso plano de força de trabalho procura garantir o envolvimento da mão-de-obra moçambicana nas duas fases, bem como desenvolver actividades de formação que permitam



“ No pico da fase de construção, por exemplo, esperamos recrutar cerca de sete mil moçambicanos.

“ (...) estamos também a gerar postos de trabalho que não estão directamente ligados ao empreendimento

aos trabalhadores adquirir competências mais robustas, possibilitando-lhes executar melhor as suas tarefas diárias com toda a segurança que este tipo de indústria requer.

Para além dos empregos criados com as actividades directamente relacionadas com o projecto de gás, estamos também a gerar postos de trabalho que não estão directamente ligados ao empreendimento de construção da fábrica de gás. Neste contexto, desde 2022 já criámos

mais de oito mil e quinhentos empregos nas comunidades locais, fundamentalmente em Palma e Mocimboa da Praia, no âmbito da iniciativa Pamoja Tunaweza. Trata-se de uma iniciativa de desenvolvimento sócio-económico sustentável que estamos a implementar naqueles distritos em parceria com as autoridades governamentais, a sociedade civil, as comunidades locais e o sector privado. Estes empregos abrangem áreas como o comércio, a agricultura, a pesca, o plantio de mangais, entre outras.

Em Cabo Delgado, temos trabalhado activamente para garantir que as mulheres estejam incluídas e beneficiem dos programas criados. Por exemplo, através dos nossos programas de formação, capacitámos, em colaboração com o Instituto de Formação Profissional e Estudos Laborais Alberto Cassimo (IFPELAC) e o Instituto Industrial e Comercial de Pemba, mil quatrocentos e sessenta e quatro jovens, dos quais quarenta por cento são mulheres, dotando-os de competências que abrem portas para o emprego e para o empreendedorismo.

Lançámos igualmente um programa de microfinanças que apoia pequenas e médias empresas e cooperativas, incluindo negócios liderados por mulheres nos distritos de Palma e Mocimboa da Praia.



“ É necessário que os países ricos em recursos naturais, como Moçambique, estabeleçam mecanismos eficazes para transformar esse potencial em ganhos tangíveis e duradouros para a sua economia e para a sua população.

ELTHON CHEMANE

Presidente da Associação de Conteúdo Local de Moçambique (ACLM)

Num contexto global cada vez mais interdependente e competitivo, o desenvolvimento sustentável de uma nação não pode ser alcançado apenas com base na extracção e exportação de recursos brutos. É necessário que os países ricos em recursos naturais, como Moçambique, estabeleçam mecanismos eficazes para transformar esse potencial em ganhos tangíveis e duradouros para a sua economia e para a sua população.

O Conteúdo Local surge, neste cenário, como uma das mais poderosas ferramentas de alavancagem do desenvolvimento económico e social. Contudo, a sua aplicação em Moçambique ainda carece de uma visão ampla e estratégica. Lamentavelmente, observa-se ainda, com frequência, uma abordagem redutora, centrada quase exclusivamente na geração pontual de oportunidades para empresas nacionais e na criação de empregos temporários para cidadãos moçambicanos.

Esta leitura simplificada negligencia o potencial estrutural do Conteúdo Local. Trata-se de muito mais do que uma política de inclusão em contratos ou de cumprimento de quotas. O

Conteúdo Local deve ser compreendido como um eixo central da nossa soberania económica. Representa uma via concreta para estimular a industrialização, diversificar a economia, desenvolver competências e criar uma verdadeira cadeia de valor local, com impactos directos e indirectos em múltiplos sectores

UMA ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO

Em vez de tratar o Conteúdo Local como um mero requisito contratual, devemos integrá-lo num projecto de nação. Um projecto que articule políticas industriais, educacionais, tecnológicas e fiscais, com vista à construção de uma economia mais autónoma, inclusiva e resiliente.

Mais do que “dar oportunidade” a fornecedores locais, trata-se de criar as condições para que esses fornecedores se tornem competitivos, sustentáveis e aptos a competir tanto no mercado nacional como no regional. É, portanto, uma mudança de paradigma: de beneficiários passivos para actores centrais do desenvolvimento económico.

SUSTENTABILIDADE, SEGURANÇA E INCLUSÃO

A discussão sobre Conteúdo Local é também uma discussão sobre sustentabilidade. Quando

garantimos que uma parte significativa do valor gerado pela exploração dos nossos recursos permanece e circula no país, fortalecemos a nossa capacidade de investimento interno, reduzimos a dependência de importações e construímos uma economia menos vulnerável a choques externos.

O Conteúdo Local deve, portanto, ser um instrumento de inclusão, uma ponte entre os mega-projectos e as comunidades locais, entre o investimento estrangeiro e a realidade nacional. É um mecanismo de redistribuição inteligente de riqueza, que não só beneficia o sector privado, como também reforça o tecido social e institucional do país.

CAMINHOS PARA UMA TRANSFORMAÇÃO EFECTIVA

Para materializar esta visão, é essencial agir em várias frentes simultaneamente, tais como; a Revisão e modernização da legislação, criação de incentivos fiscais e financeiros, parcerias entre Governo, sector privado e academia e monitoria independente e transparente.

O PAPEL DAS LIDERANÇAS

Este novo paradigma requer mais do que boas intenções. Exige lideranças corajosas, com visão de longo prazo, dispostas a romper com a lógica da dependência e da comodidade. Precisamos de decisores públicos e privados que vejam o Conteúdo Local não como um custo, mas como um investimento no futuro do país.

UM APELO À ACÇÃO

Moçambique encontra-se num ponto de inflexão. Temos diante de nós uma janela de oportunidade que não podemos desperdiçar. Se soubermos estruturar correctamente o Conteúdo Local, poderemos transformar os recursos naturais em motores de desenvolvimento sustentável. Se falharmos, corremos o risco de perpetuar ciclos de exclusão, pobreza e dependência.



GEORGE MANDAWA **Administrador do BCI**

Antes de mais, agradecemos a honra de participar neste evento e de contribuir para o debate em torno de um tema de elevada actualidade e importância estratégica para Moçambique em geral e para as Pequenas e Médias Empresas (PME) em particular.

No que concerne ao papel do BCI no fortalecimento do conteúdo local, reafirmamos o nosso compromisso de sermos um catalisador do desenvolvimento económico nacional, posicionando-nos como parceiro estratégico dos diversos intervenientes nos mega-projectos em curso no país, com especial enfoque no apoio às PME integradas nas cadeias de valor desses projectos.

Cientes de que a sustentabilidade é condição fundamental para o financiamento, temos procurado ultrapassar os modelos tradicionais de concessão de crédito e potenciar soluções inovadoras e inclusivas, envolvendo os próprios promotores dos projectos, entidades parceiras e plataformas colaborativas. Destacamos, a título de exemplo: Linhas de crédito com partilha de risco; Gestão de



“ (...) reafirmamos o nosso compromisso de sermos um catalisador do desenvolvimento económico nacional, posicionando-nos como parceiro estratégico dos diversos intervenientes nos mega-projectos em curso no país

processos de reassentamento; Produtos financeiros adaptados à realidade das PME, como o Desconto de Facturas, focado em fornecedores de grandes empresas, e o Saldo Positivo BCI, dirigido a empresas com terminais de pagamento, ambos concebidos para melhorar a liquidez e a gestão de tesouraria de curto prazo.

Importa reconhecer que os desafios enfrentados pelas PME vão muito além do acesso ao crédito. São de natureza estrutural, conjuntural e organizacional, afectando não apenas a sua capacidade de integração nos grandes projectos de GNL, mas também a sua relação com os diferentes intervenientes, incluindo a banca.

O nosso foco continuará a ser construir pontes, criar soluções e fomentar um ecossistema mais robusto e inclusivo, onde as PME não sejam

apenas fornecedoras, mas parceiras activas e resilientes no desenvolvimento sustentável do país.

O BCI tem vindo a desenvolver, ao longo dos anos, um conjunto consistente de iniciativas orientadas para a inclusão financeira das comunidades rurais, com especial enfoque no apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME). Desde 2001, lançámos, em parceria com diversas entidades e também por iniciativa interna, cerca de vinte linhas de crédito com finalidades distintas e dirigidas a diferentes segmentos da população.

Destacamos dois instrumentos de elevado impacto social:

Fundo de Garantia FECOP, implementado em parceria com a Cooperação Portuguesa, que disponibiliza 162 milhões de meticais destinados ao financiamento de micro-empresas, associações

e cooperativas afectadas por calamidades naturais. Este fundo tem sido essencial para apoiar a recuperação económica e a resiliência das comunidades em contextos adversos;

Fundo de Apoio às Iniciativas Juvenis, promovido em colaboração com o Instituto Nacional da Juventude, dirigido a jovens empreendedores em distritos de todo o país. Desde 2020, já financiou cerca de 830 projectos, contribuindo para a geração de emprego, para a inovação local e para a retenção de talento jovem nas zonas periféricas.

Para o BCI, inclusão significa capacitar, transformar e criar condições para uma cidadania económica mais activa e informada. Por isso, promovemos continuamente acções de literacia financeira, com especial atenção às populações mais vulneráveis.

Temos igualmente desenvolvido soluções financeiras ajustadas às realidades sócio-económicas locais, como o serviço e-Daki *134#, que permite acesso a serviços bancários básicos via telemóvel, mesmo em zonas remotas com cobertura de rede móvel. Esta solução tem sido uma poderosa alavanca para promover a bancarização em áreas tradicionalmente excluídas.

Com mais de duzentas agências distribuídas por todo o território, incluindo forte presença nos distritos, o BCI investe em estar próximo dos clientes, compreendendo necessidades e oferecendo soluções adequadas ao contexto local.

Reconhecemos o papel central da mulher no desenvolvimento económico, social e comunitário do país e mantemos o compromisso activo com o seu empoderamento, promovendo programas, formações específicas e parcerias com organizações que incentivam o empreendedorismo feminino e o desenvolvimento sustentável. Recentemente, reforçámos esta agenda ao apoiar a iniciativa “Be Like a Woman”, promovida pela Ernst & Young Moçambique e pela rede New Faces New Voices.

**FARUK OSMAN,**

Presidente do Pelouro da Política Laboral e Segurança Social da CTA e Presidente da ACIM, Federação Empresarial da Província de Maputo

É com grande honra que participamos no debate promovido pela revista Negócios, reunindo líderes e empresários de destaque para discutir o conteúdo local. As apresentações dos oradores foram esclarecedoras, demonstrando profundo conhecimento sobre o tema e sobre o papel das suas instituições no fomento das Pequenas e Médias Empresas (PME).

Acreditamos que a discussão sobre o conteúdo local deve ser encarada numa perspectiva mais abrangente. A recente descida das taxas de juro é um sinal positivo, pois traduz-se em menores custos financeiros para as empresas. Contudo, o custo do capital continua elevado e impõe-se maior dinamismo em toda a economia. Só uma economia mais robusta e um país mais produtivo poderão atrair investimento e, consequentemente, impulsionar a queda das taxas de juro.

A nossa principal preocupação reside na tendência de restringir o conceito de conteúdo local apenas à indústria do petróleo e gás. As PME moçambicanas não dependem exclusivamente



deste sector. Para um verdadeiro crescimento e inclusão, é fundamental que sejam integradas noutras cadeias de valor, como a mineração, a construção, as energias renováveis, os corredores logísticos, os portos, os caminhos de ferro e as centrais solares. Limitar o conteúdo local aos contratos petrolíferos seria um erro, pois o que ambicionamos é um regime nacional que promova o desenvolvimento de todo o tecido empresarial, em particular das PME.

É imperativo que as empresas, tanto do sector privado como em parceria com o governo, colaborem para que os grandes projectos contribuam activamente para a industrialização do país. Propomos que o programa quinquenal do governo estabeleça metas concretas de industrialização que não dependam apenas da captação de investimento privado. Embora este seja crucial e esteja intrinsecamente ligado ao ambiente de negócios, à evolução dos indicadores macroeconómicos, à estabilidade e à segurança do país, o governo deve também desempenhar um papel activo. O sector privado será, sem dúvida, o principal motor da industrialização, mas é fundamental

que o governo defina metas de recuperação e de fomento para indústrias críticas, especialmente o agro-processamento e outras indústrias de produtos básicos que transformem os nossos recursos naturais. Tal poderá ser alcançado através de incentivos, facilitação ou mesmo subsídição.

Reconhecemos os desafios de capacitação das empresas moçambicanas para que possam ser elegíveis à contratação pelas grandes empresas. Contudo, na proposta de Lei do Conteúdo Local, a criação de uma agência dedicada deverá prever um regime simplificado de certificação, facilitando a elegibilidade das empresas nacionais.

Esta é uma lei muito aguardada e que gera grande expectativa. É fundamental que se alcance um consenso no qual as grandes empresas compreendam a sua responsabilidade adicional ao operar no nosso país. Não devem focar-se apenas na sua lucratividade, mas também contribuir para o bem-estar colectivo. Por seu lado, o governo, cujo objectivo é o desenvolvimento do sector privado, certamente ficará satisfeito se, em conjunto, conseguirmos produzir uma lei que tenha como desígnio um Moçambique mais próspero, industrializado e justo.

“ A nossa principal preocupação reside na tendência de restringir o conceito de conteúdo local apenas à indústria do petróleo e gás.

ANTONIETA ARMANDO

educadora financeira, membro da APME

O tema do conteúdo local é de extrema relevância, especialmente num país como Moçambique, onde o ambiente de negócios apresenta desafios significativos, particularmente para os pequenos empresários. Quando falamos de conteúdo local, referimo-nos à valorização e ao consumo daquilo que é produzido no próprio país.

No contexto actual, a discussão centra-se na integração dos mega-projectos com as empresas moçambicanas, um cenário que revela, infelizmente, capacidades nacionais muito limitadas para responder às exigências e às grandes demandas destes empreendimentos.

A realidade mostra que ainda não existe um sistema verdadeiramente inclusivo para os pequenos empresários e empreendedores. Este desafio é particularmente acentuado nas zonas rurais, onde grande parte dos mega-projectos opera. Os empreendedores locais carecem de capacidade de escolha e de oportunidade. É comum observar mega-projectos que importam tudo, inclusive as refeições para os seus colaboradores. Isto levanta uma questão pertinente: será que nessas localidades não existem empresários ou empreendedores capazes de fornecer esses serviços? Será que Moçambique não tem pessoas com a capacidade de cozinhar bem, por exemplo? A resposta é inequívoca: sim, existem, mas falta-lhes acesso e oportunidade.

Um factor crucial que agrava esta situação é o acesso ao financiamento bancário. Aprecio a forma como este debate foi organizado, criando um espaço de diálogo directo entre empresas (B2B) e num patamar mais acessível, permitindo-nos abordar estas questões de forma aberta. No entanto, a realidade é que as oportunidades de financiamento bancário para os pequenos empresários são extremamente limitadas. Muito poucos conseguem aceder a crédito, e essa falta de acesso funciona como uma verdadeira guilhotina para o desenvolvimento dos negócios.

Os nossos empresários não conseguem competir ou fazer face às exigências dos



“ A realidade mostra que ainda não existe um sistema verdadeiramente inclusivo para os pequenos empresários e empreendedores.

mega-projectos porque estes requerem investimentos avultados e um nível de capacidade técnica e financeira muito elevado. Infelizmente, as nossas pequenas e médias empresas ainda não estão devidamente capacitadas para responder a estes requisitos.

Em suma, para que o conteúdo local e a inclusão social se tornem uma realidade em Moçambique, é imperativo criar mecanismos efectivos de capacitação e de acesso ao financiamento para os pequenos empresários, especialmente nas zonas rurais, e incentivar uma maior colaboração e partilha de valor entre os mega-projectos e o tecido empresarial local.



INOCÊNCIO PAULINO,
Presidente Honorário da Associação das
PMEs e Membro do Comité de Supervisão do
Fundo Soberano

É fundamental que transformemos a nossa perspetiva e abordagem em relação ao conteúdo local. Este conceito deve ser encarado como um instrumento para valorizar a procura e a oferta no mercado moçambicano, capitalizando as vastas potencialidades económicas do país. O objetivo primordial é assegurar que a implementação do conteúdo local se traduza em ganhos substanciais para o povo moçambicano, nomeadamente através da criação de oportunidades de emprego, de negócio e da geração de rendimentos para as famílias. Estes são os alicerces de uma lei de conteúdo local verdadeiramente justa e eficaz.

É imperativo que a nossa mentalidade evolua: não devemos ser meros pedintes, mas sim actores relevantes e significativos no processo de concepção e implementação da lei do conteúdo local.

Neste contexto, se o Estado prevê a criação de uma agência pública, o sector privado, através da Associação das Pequenas e Médias Empresas (APME), propõe a criação de uma agência

“ É imperativo que a nossa mentalidade evolua: não devemos ser meros pedintes, mas sim actores relevantes e significativos no processo de concepção e implementação da lei do conteúdo local.

privada de conteúdo local. Este equilíbrio é crucial para assegurar maior transparência e oportunidades alargadas para todos os moçambicanos nos negócios gerados por esta indústria.

A lei do conteúdo local não pode ser circunscrita apenas às indústrias de petróleo e gás. É imperativo que abranja sectores como a agricultura, os transportes, as infraestruturas e o processo de industrialização. Devemos valorizar a produção nacional em todas as suas vertentes, desde o tomate moçambicano até à produção industrial.

No que concerne à agência privada de conteúdo local, defendemos que as receitas, nomeadamente o 1% previsto para a agência pública, devem ser partilhadas com o sector privado.

Outro aspecto crucial são as sanções. As multas de 300 mil dólares são irrisórias quando falamos de contratos soberanos e negócios de milhares de milhões. Penalizações que representam apenas 1% a 10% do valor do negócio são equivalentes a comissões de corrupção e são totalmente ineficazes. São necessárias medidas severas para garantir a plena implementação da lei do conteúdo local.

Finalmente, é vital que a lei do conteúdo local se articule com as abordagens de responsabilidade social das empresas (RSE) e com a lei do mecenato. Observamos muitas lacunas e insuficiências no princípio basilar da existência das empresas: para além do lucro, devem contribuir para o desenvolvimento sustentável das comunidades e promover um desenvolvimento integrado. É crucial que haja uma intersecção clara entre a lei do conteúdo local e os princípios da RSE.

DALVA SENGO**CEO da Sd Consultorias e Eventos
Corporativos e Activista Social**

Na minha opinião, conteúdo local, em termos simples, é a participação de empresas e da mão de obra moçambicana nos projectos, garantindo que parte dos investimentos e recursos seja destinada à economia local. Isto inclui a compra de bens e serviços a fornecedores locais, a contratação de mão de obra nacional e o desenvolvimento de capacidades locais, sobretudo de mulheres que estão no mercado, mas que não têm oportunidade de se destacar, ou de pessoas cujos negócios não são visíveis.

E ser visto, o que significa? Significa olhar de forma que estas pessoas possam legalizar as suas empresas e dispor de mão de obra qualificada para sectores como o Petróleo & Gás.

Temos reparado que, em termos de contratos, estes são frequentemente entregues a estrangeiros. Se temos moçambicanos capazes, por que não recorrer a eles? Por que não dar a oportunidade de alguém afirmar: sou moçambicano, estou no Petróleo & Gás pelo meu mérito, não porque tenho padrinhos ou “costas quentes”, mas porque consigo gerir a minha empresa, recrutar mão de obra nacional e colocá-la a trabalhar até nas plataformas de Petróleo & Gás?

Estive a conversar com alguém que trabalha numa dessas plataformas, e a pessoa disse-me: “Olha, nós importamos até os produtos alimentares, o catering é de fora, não há nada de Moçambique.” Fiquei extremamente triste. Por que Moçambique não produz? Por que não tem alimentos ou profissionais qualificados em catering para estas plataformas?

O conteúdo local começa precisamente daí. Não se trata apenas de contratos; embora se diga que não é sobre a bandeira nacional, é sim. Trata-se de permitir que os moçambicanos trabalhem no seu próprio país sem dificuldades, podendo concorrer e conquistar oportunidades por mérito próprio. Para mim, conteúdo local é algo profundo. É olhar para nós, moçambicanos, e afirmar: nós podemos.

Quanto à questão legal: terá realmente efeito?



“Temos reparado que, em termos de contratos, estes são frequentemente entregues a estrangeiros. Se temos moçambicanos capazes, por que não recorrer a eles?”

Não sei. Quem realmente beneficia? Um grupo específico. E os restantes moçambicanos? Como podemos garantir que este desenvolvimento seja mais inclusivo?

Não estamos aqui para ser pedintes. Queremos oportunidades reais, fiscalização efectiva e que as pessoas percebam que “vale ser moçambicano de Moçambique”, que o ouro, o petróleo e o gás pertençam de facto aos moçambicanos.

Em resumo, o conteúdo local é uma ferramenta poderosa para promover o desenvolvimento económico e social de Moçambique, garantindo que os recursos naturais beneficiem a população e contribuam para um futuro mais próspero.



MUNIR SACOOR
CEO da TES – TOP, LDA

Esta plataforma de conteúdo local é muito interessante. Mostra que estamos a pensar no futuro da nossa pátria, nas empresas nacionais e também nas estrangeiras. É um tema importante e complexo, mas, estando todos juntos, podemos encontrar soluções.

É a primeira vez que participo e gostei bastante. É um espaço aberto para dialogar sem limitações, num ambiente de convívio saudável. Cada participante dá o seu contributo para melhorar as condições das empresas nacionais e, assim, fortalecer o enquadramento geral do conteúdo local.

Temos a responsabilidade de deixar um legado positivo para as futuras gerações, e esse trabalho já começou. Como sector privado, devemos assumir este papel com seriedade. Afinal, o motor de um país, para além do Governo, é também o sector privado. Juntos, podemos fazer

“ O objectivo desta discussão não é criar oposição entre sectores ou actores. Trata-se de debater o bem-estar do sector privado e do Governo, que devem caminhar lado a lado. Queremos contribuir para defender e fortalecer as empresas nacionais e, naturalmente, trabalhar em parceria com as estrangeiras.

muito mais, colaborando com o Governo, ouvindo as suas ideias, partilhando as nossas e, em conjunto, acelerando o desenvolvimento da nossa pátria.

O objectivo desta discussão não é criar oposição entre sectores ou actores. Trata-se de debater o bem-estar do sector privado e do Governo, que devem caminhar lado a lado. Queremos contribuir para defender e fortalecer as empresas nacionais e, naturalmente, trabalhar em parceria com as estrangeiras.

Muitas empresas nacionais já alcançaram certificações internacionais, cumprindo, em boa parte, os padrões exigidos. Pode ser que ainda não estejamos a 100%, mas estamos a meio caminho, e esse progresso deve ser reconhecido. O que ainda não temos, vamos aprender e desenvolver. 

Presidente do Banco Mundial viu, ouviu e “comprou”

A primeira grande vitória do Presidente da República, Daniel Francisco Chapo, no domínio da diplomacia económica, materializou-se com a visita do Presidente do Grupo Banco Mundial, Ajay Banga, que confirmou apoio estratégico a Moçambique para se afirmar como potência energética regional, com especial enfoque no projecto hidroeléctrico de Mpanda Nkuwa e na diversificação da matriz energética nacional.

Fotos: Mauro Vombe

SINAIS ANIMADORES DA DIPLOMACIA ECONÓMICA DE CHAPO

Daniel Chapo assinalou a sua primeira conquista de grande envergadura no campo da diplomacia económica ao assegurar garantias inequívocas do líder máximo do Grupo Banco Mundial, Ajay Banga, relativamente ao reforço da cooperação e do apoio a Moçambique.

Expressando entusiasmo pelo que presenciou, Banga declarou em Songo, província de Tete: “Se olharmos para um quadro de dez anos do pensamento deste Presidente, que eu partilho, o objectivo é fazer de Moçambique uma potência energética e torná-lo o centro (back office) energético da parte sul de África. Trata-se de uma verdadeira oportunidade e de algo em que devemos trabalhar em conjunto.”

FINANCIAMENTO A MPANDA NKUWA

Na visita de dois dias a Moçambique, realizada entre 19 e 20 de Julho, a convite de Chapo, Ajay Banga reiterou o compromisso de assegurar parte do financiamento necessário para a construção

da futura barragem de Mpanda Nkuwa, o maior empreendimento hidroeléctrico do género desde a independência nacional, bem como de uma linha de transmissão associada.

O valor global estimado para a futura central hidroeléctrica é de cerca de cinco biliões de dólares, enquanto a linha de transmissão está avaliada em 1,4 biliões de dólares americanos. O Banco Mundial enquadra este apoio nas suas prioridades para o sector energético moçambicano, considerado motor fundamental para o desenvolvimento económico e social.

Além da relevância económica, este investimento insere-se na agenda da transição energética, priorizando fontes renováveis e sustentáveis em detrimento de combustíveis fósseis poluentes.

“Este país tem tudo para criar a capacidade certa no domínio da energia e da sua transmissão. E, sinceramente, nesta parte de África, nenhum outro país tem a capacidade ou o potencial para fazer aquilo que pode ser feito com os recursos moçambicanos”, sublinhou Banga.

O projecto de Mpanda Nkuwa foi adjudicado a um consórcio liderado pela francesa Electricité de France (EDF), com a participação da



Ajay Banga, presidente do Grupo Banco Mundial e Daniel Chapo, Presidente da Republica de Moçambique na visita à HCB

“ Se olharmos para um quadro de dez anos do pensamento deste Presidente, que eu partilho, o objectivo é fazer de Moçambique uma potência energética e torná-lo o centro (back office) energético da parte sul de África. Trata-se de uma verdadeira oportunidade e de algo em que devemos trabalhar em conjunto.” - Ajay Banga, presidente do Grupo Banco Mundial







“ Nós queremos produzir energia não só a partir de hidroeléctricas. [...] Sabem muito bem que Moçambique tem gás” - Daniel Chapo, PR

TotalEnergies SE, da Sumitomo Corp. e da Electricidade de Moçambique (EDM).

VISÃO ESTRATÉGICA: MOÇAMBIQUE COMO “HUB” ENERGÉTICO

Banga elogiou publicamente Daniel Chapo pela visão macroeconómica para a próxima década, assente na ambição de transformar Moçambique num hub energético da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC).

Segundo o dirigente do Banco Mundial, este papel de liderança permitirá ao país tornar-se um centro regional de distribuição de energia eléctrica, projectando influência e assegurando receitas sustentáveis de exportação.

Ajay Banga reforçou que o Banco Mundial apoiará esta visão de forma integrada, combinando financiamento público e promoção de parcerias público-privadas. Sublinhou também o papel das várias instituições que compõem o

Grupo, designadamente a International Finance Corporation (IFC), que apoia o desenho e financiamento de projectos; o International Bank for Reconstruction and Development (IBRD), que concede garantias parciais contra riscos; a Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), que assegura riscos políticos; e a International Development Association (IDA), que financia de forma concessionada a transmissão e preparação de projectos.

“Tudo isto, em conjunto, é como uma orquestra a tocar uma boa música. São necessários vários instrumentos para que a melodia funcione”, enfatizou.

DIVERSIFICAÇÃO DA MATRIZ ENERGÉTICA

O Chefe de Estado moçambicano destacou a importância da diversificação da matriz energética nacional, que vai muito além da Hidroeléctrica de Cahora Bassa.



“ Este país tem tudo para criar a capacidade certa no domínio da energia e da sua transmissão. E, sinceramente, nesta parte de África, nenhum outro país tem a capacidade ou o potencial para fazer aquilo que pode ser feito com os recursos moçambicanos - Ajay Banga, presidente do Grupo Banco Mundial

Daniel Chapo mencionou projectos de expansão na própria HCB, o ambicioso Mpanda Nkuwa e o crescente protagonismo do gás natural, que alarga o portefólio de fontes energéticas do país.

“Nós queremos produzir energia não só a partir de hidroelétricas. [...] Sabem muito bem que Moçambique tem gás, venceu, citando a seguir a produção existente e a quase conclusão da Central Térmica de Temane (450 MW) em Inhambane, a maior construída desde a independência, além de outros projectos em curso e o vasto potencial do gás do Rovuma.

O Presidente assinalou ainda a aposta em fontes renováveis, referindo as centrais solares de Mocuba e Metoro, e anunciou a construção iminente de uma nova central solar de 400 megawatts nas proximidades de Cahora Bassa. O projecto já tem estudos de viabilidade e de impacto ambiental concluídos e visa complementar a capacidade existente da HCB.

Em Março, o Banco Mundial aprovou um financiamento de 100 milhões de dólares, a que se somam 31 milhões de dólares (26,6 milhões de euros) provenientes da Noruega e da Suécia, para a terceira fase do programa de electrificação, prevendo mais 146 mil novas ligações.

“Este financiamento permitirá acelerar o objectivo de garantir o acesso universal à energia eléctrica até 2030, beneficiando directamente cerca de 700 mil pessoas.”

O financiamento integra o projecto Ascent – Acelerando a Transformação do Acesso à Energia Limpa e Sustentável, uma nova fase do programa Energia para Todos, a disponibilizar pela Associação Internacional de Desenvolvimento (IDA), parte do Grupo Banco Mundial, em colaboração com o Governo de Moçambique.

REVITALIZAÇÃO DA COOPERAÇÃO BILATERAL

O convite feito por Daniel Chapo a Ajay Banga representou também uma oportunidade para revitalizar as relações entre Moçambique e o Banco Mundial, que tinham arrefecido após o escândalo das “dívidas ocultas”, revelado em 2016.

Com esta visita e os compromissos assumidos, Moçambique volta a posicionar-se como parceiro estratégico de primeira linha para grandes projectos de financiamento internacional, especialmente no sector energético, reforçando a sua presença no mapa económico e geopolítico da região austral e do mundo.. 



Pilares da Sustentabilidade e ESG

Nas últimas três edições, abordámos os três pilares da sustentabilidade enquanto dimensões da Responsabilidade Social Empresarial. Esses temas foram tratados de forma introdutória, visando contextualizar conceitos que carecem de uma melhor compreensão.

Nesta publicação, propomos aprofundar a relação existente entre esses conceitos e outros que lhes estão interligados, nomeadamente: Responsabilidade Social Empresarial, Desenvolvimento Sustentável, Sustentabilidade, Pilares da Sustentabilidade e ESG. Qual será a diferença entre estes conceitos, caso exista? E de que forma se articulam?

A sustentabilidade é frequentemente mal interpretada como sendo apenas de natureza ambiental. Contudo, representa muito mais do que isso. Os três pilares da sustentabilidade; ambiental, social e económico, constituem o quadro fundamental para a sua plena compreensão. A adesão a estes três pilares favorece uma melhor gestão de recursos e reduz a probabilidade de

ocorrência de problemas sociais decorrentes do desequilíbrio no desenvolvimento de determinadas áreas.

O Desenvolvimento Sustentável assenta precisamente nestes três pilares, uma vez que só pode ser alcançado quando a protecção do ambiente, a equidade social e a viabilidade económica coexistem em equilíbrio, sem que nenhuma das componentes se sobreponha às demais. Tal significa que os pilares do desenvolvimento devem interagir de forma simultânea e integrada.

O conceito de ESG, sigla em inglês para Environmental, Social and Governance (Ambiental, Social e Governança), é um referencial relativamente recente, utilizado por um número crescente de investidores institucionais para avaliar o desempenho sustentável de empresas e governos.

Os pilares da sustentabilidade são fundamentais para a lógica ESG, pois constituem a base do modelo de avaliação usado no chamado investimento sustentável. Estes pilares funcionam como indicadores de desempenho global das



A sustentabilidade é frequentemente mal interpretada como sendo apenas de natureza ambiental. Contudo, representa muito mais do que isso.

“ Assim, uma empresa deve ser avaliada não apenas pelo seu balanço económico, mas também pela sustentabilidade das suas práticas nos três domínios essenciais. A diversidade de género, a igualdade de oportunidades, a gestão das emissões de carbono, a utilização de energias renováveis, as políticas de segurança e as promessas de sustentabilidade feitas pela administração

organizações.

Se antes a análise do desempenho empresarial privilegiava sobretudo a componente financeira, hoje a avaliação ESG engloba igualmente as dimensões ambiental e social. Assim, uma empresa deve ser avaliada não apenas pelo seu balanço económico, mas também pela sustentabilidade das suas práticas nos três domínios essenciais. A diversidade de género, a igualdade de oportunidades, a gestão das emissões de carbono, a utilização de energias renováveis, as políticas de segurança e as promessas de sustentabilidade feitas pela administração, entre outras, integram esse universo de análise. Como seria de esperar, o ESG aplica-se igualmente a pequenas e médias empresas, a startups de tecnologia verde e a organizações que procuram financiamento

junto de investidores conscientes.

A reflexão sobre estes conceitos leva-nos a colocar outra questão: por que razão os três pilares da sustentabilidade são tão importantes?

O termo “sustentabilidade” tem sido largamente associado a projectos ambientais, mas na sua origem diz respeito a três dimensões fundamentais: ambiental, social e económica. Estes pilares são, por isso, essenciais para compreender verdadeiramente o conceito e promover estilos de vida mais responsáveis. Servem também de base para outros modelos, como os “Seis Rs” da sustentabilidade; Repensar, Recusar, Reduzir, Reutilizar, Reparar e Reciclar.

Além disso, os três pilares são úteis na avaliação da sustentabilidade de empresas, países, negócios, produtos ou serviços, constituindo uma ferramenta valiosa para a redução de custos operacionais a longo prazo. Permitem ainda o alinhamento com padrões de certificação e boas práticas empresariais.

Importa referir que a sustentabilidade também é descrita com base em cinco pilares, conhecidos como os 5 Ps: Pessoas, Planeta, Prosperidade, Paz e Parcerias. Os 17 Objectivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Agenda 2030 estão organizados em torno destes cinco eixos, demonstrando que os ODS devem ser entendidos como um quadro interligado, e não como objectivos isolados, com vista à promoção do bem-estar e da qualidade de vida.

De forma mais ampla, o modelo do “tripé do resultado final” (triple bottom line) pode ser utilizado para avaliar a sustentabilidade de praticamente qualquer iniciativa, desde que os três pilares estejam em equilíbrio. Quando um deles se torna excessivamente dominante, compromete-se a sustentabilidade global. Por isso, para se atingir a verdadeira sustentabilidade, é essencial assegurar o cumprimento equilibrado dos três princípios estruturantes. 

Quando a voz das mulheres se transforma em movimento

Ao cair da tarde, mulheres e homens de diferentes percursos reuniram-se para um encontro que tinha mais de escuta do que de cerimónia. Chamou-se “Leadership Talks – Comunicação que Transforma” e foi promovido pela AMEEA. Mais do que um evento, foi um espaço de inspiração e de reencontro com o propósito.

Feliz Mangane (Texto) – Dino Valeta (Fotos)

Fundada há quatro anos, a AMEEA – Associação de Mulheres Empreendedoras Europa e África – tem como missão abrir caminhos entre dois continentes. Com sede em Moçambique e raízes em Portugal, onde se encontra a sua presidente, Ana Sousa, a associação aposta no intercâmbio de experiências, na internacionalização de negócios e na valorização do talento africano.

“Este evento insere-se no nosso plano de actividades para 2025, depois de um primeiro semestre desafiante para Moçambique, especialmente em Maputo, onde enfrentámos várias restrições para realizar encontros”, explica Nilza Braga, Directora Executiva da AMEEA.

“Queremos criar ambientes onde empreendedores, jovens, estudantes, empresários e, principalmente, mulheres – que são o nosso foco – possam encontrar-se, discutir soluções, trocar ideias e reflectir sobre como nos podemos desenvolver, primeiro como líderes e depois como



Nilza Braga, Directora Executiva da AMEEA



empresários.”

A AMEEA, organização sem fins lucrativos, é movida pelo desejo de formar líderes e de criar redes sólidas de apoio entre empreendedores. Mas nem sempre o caminho é fácil.

“Um dos nossos maiores desafios é encontrar empresários dispostos a partilhar ideias com os jovens”, admite Nilza. “As redes sociais distraem, fazem perder tempo. Mas o crescimento acontece em ambientes como este. Ninguém cresce sozinho.”

Quem confirma é Kenpfa Mariano, empreendedora e membro da AMEEA há oito meses, que encontrou nesta rede uma viragem pessoal e profissional.

“Esta experiência tem-me transformado por completo. Ligou-me a uma rede de empreendedoras moçambicanas que têm criado impacto. Isso inspira-me e dá-me ferramentas para posicionar e expandir o meu negócio.”

Kenpfa participou activamente no evento e apresentou o seu negócio diante de mais de 70 pessoas. Oportunidades assim, diz, fazem toda a diferença.



Kenpfa Mariano, empreendedora



“Aqui, não se pensa pequeno. E quando estás rodeada de outros empreendedores, percebes que aquilo que te parece um problema, alguém já ultrapassou. Isso fortalece a rede e a tua visão.”

À medida que a noite descia sobre Maputo, entre o som do mar e o tilintar de chávenas de café, ficava a certeza de que a liderança começa no encontro. E que comunicar, quando é feito com verdade, pode transformar vidas, negócios e até um país inteiro. 



Eleve a sua comunicação visual!



SAÚDE SEGURA



emose

Seguro com garantia

Forte, é uma empresa saudável

Cuidar de cada detalhe
da saúde, é garantir cada
passo do desempenho.

Adira já ao seu seguro!



www.emose.co.mz

A natureza bem cuidada pode ser um activo económico



Receitas do turismo terrestre atingiram 23 milhões de meticaís, provando que, mesmo em tempos difíceis, a natureza bem preservada é um activo tão valioso quanto qualquer outro sector tradicional.

Feliz Mangane (Texto)

Num tempo em que o mundo parece correr contra si mesmo, há lugares que escolhem resistir com natureza, beleza e propósito. O Parque Nacional de Maputo é um desses lugares. Situado entre mangais, lagoas e praias do sul de Moçambique, este santuário natural foi recentemente elevado a Património Mundial da UNESCO, consagrando oficialmente o que já era evidente para quem por lá passa: trata-se de uma jóia ecológica de valor universal.

Para além do reconhecimento internacional, o parque revelou um feito mais silencioso, mas não menos impressionante: resistiu à instabilidade política com mais vida do que nunca. Em pleno cenário pós-eleitoral, com o país a atravessar um clima de tensão interna, o Parque Nacional de Maputo não só manteve a sua actividade turística como registou um crescimento de 4% no número de visitantes, alcançando a marca de 19.500 turistas no último ano.

As receitas provenientes do turismo terrestre atingiram 23 milhões de meticaís, prova

inequívoca de que, mesmo em tempos difíceis, a natureza bem cuidada pode ser um activo económico tão valioso quanto qualquer outro sector tradicional.

UMA NOVA IDENTIDADE TURÍSTICA

A entrada do Parque na lista da UNESCO não trouxe apenas prestígio. Trouxe visibilidade, compromisso e uma responsabilidade acrescida. É como se o mundo tivesse, finalmente, colocado os olhos sobre a diversidade espantosa deste pedaço de África, onde elefantes, flamingos, golfinhos e tartarugas partilham o mesmo horizonte.

Embora actividades como o mergulho e os safáris oceânicos tenham registado alguma quebra, o Parque soube reinventar-se com inteligência. A pesca recreativa, por exemplo, cresceu 60% em receitas, atraindo visitantes nacionais e estrangeiros à procura de experiências autênticas e sustentáveis.

Caminhadas guiadas, observação de aves, visitas comunitárias e rotas de conservação ganharam força como alternativas atractivas. Num tempo em que o turismo procura cada vez mais



significado, o Parque Nacional de Maputo parece ter encontrado o seu: não vender espectáculo, mas oferecer ligação.

MAIS DO QUE UM PARQUE

O que se passa em Maputo não é apenas um sucesso pontual. É um modelo emergente de turismo sustentável que se quer replicável. Numa economia ainda excessivamente dependente de extracções e grandes projectos, o Parque demonstra que é possível criar valor a partir da biodiversidade, da cultura local e da protecção ambiental.

O impacto directo nas comunidades envolvidas é crescente; emprego, formação, micro-negócios, artesanato, alojamento ecológico. A presença de turistas começa a traduzir-se em benefícios reais para quem vive no perímetro do Parque. E isso muda tudo, onde antes havia pressão sobre os recursos, hoje há incentivo à sua conservação.

ENTRE O MAR E A SAVANA: UM CHAMAMENTO AO MUNDO

Ao caminhar entre dunas de areia branca, baobás centenários ou pântanos onde o silêncio vale mais do que palavras, percebe-se facilmente por que razão este Parque foi considerado

Património da Humanidade. Mas talvez o mais fascinante seja o facto de que, apesar de todos os títulos e reconhecimentos, o Parque Nacional de Maputo continua a ser um segredo relativamente bem guardado.

Talvez seja essa a sua maior força: não ter sido ainda engolido pelo turismo massificado. Aqui, há espaço para respirar e para pensar.

UM PATRIMÓNIO PARA PROTEGER, UM DESTINO PARA DESCOBRIR

O Parque Nacional de Maputo não é apenas um lugar bonito. É um acto de resistência ecológica, uma proposta de futuro para Moçambique e, agora, com o selo da UNESCO, também uma promessa ao mundo. A promessa de que o turismo pode ser mais do que consumo: pode ser preservação, desenvolvimento e identidade.

Num continente onde a riqueza natural muitas vezes se perde no ruído das urgências, este Parque oferece uma narrativa diferente. Mais do que visitantes, precisa de aliados. Mais do que receitas, precisa de respeito.

E, para quem se atreve a explorá-lo com olhos atentos, oferece algo raro: a sensação de fazer parte de algo verdadeiramente maior do que nós.



Gás Natural: Transformações e desafios da nova era

Num momento em que Moçambique se afirma no mapa mundial do gás natural, a Revista Negócios ouviu o economista Firmino Chirime sobre as oportunidades, riscos e exigências que esta nova era coloca à economia nacional, desde a integração das Pequenas e Médias Empresas (PME) nas cadeias de valor até ao desafio de diversificar para evitar a dependência excessiva do sector.

Feliz Mangane (Texto) . Dino Valeta (Fotos)

A entrada de Moçambique no mapa mundial dos grandes produtores de gás natural, com destaque para a Bacia do Rovuma, está a redesenhar os contornos da economia nacional, abrindo portas para a prosperidade, mas também revelando fragilidades que exigem atenção e acção coordenada.

Para o economista Firmino Chirime, a exploração do gás deve ser entendida como uma revolução económica em três dimensões. A primeira é a presença de megaprojectos de escala sem precedentes no país. “Já tínhamos projectos como a Mozal ou a Sasol”, recorda, “mas nada comparável com a magnitude do que se está a passar na Bacia do Rovuma”.

A segunda dimensão está relacionada com as receitas que o Estado espera arrecadar com a produção e exportação de gás natural liquefeito (LNG). Segundo previsões oficiais, entre 2025 e 2027, essas receitas poderão ultrapassar os 5 mil milhões de meticais anuais. Para um país cuja economia tem historicamente dependido de sectores primários com baixo valor acrescentado, esta entrada de fundos representa uma

oportunidade histórica, mas também um teste de maturidade institucional.

A terceira dimensão, talvez a mais crítica e sensível, refere-se ao impacto real no tecido económico nacional, sobretudo no que diz respeito ao emprego e à inserção das PME nas cadeias de valor dos megaprojectos. “Há a expectativa de que até 70% dos serviços prestados a esses projectos sejam assegurados por empresas nacionais”, sublinha Chirime. Contudo, este é um cenário que exige preparação, estratégia e vontade política.

PME: O ELO ENTRE O POTENCIAL E O REAL

Questionado sobre a capacidade efectiva das PME moçambicanas para responder a esta procura, Chirime mostra-se cautelosamente optimista. “O grosso do nosso tecido empresarial, cerca de 90%, é composto por PME”, observa. “Se forem devidamente capacitadas, se houver mecanismos que facilitem o acesso e se houver vontade real de as integrar, sim, muitas estão em condições de prestar serviços de qualidade”.

O economista dá exemplos concretos: “Na área da logística, temos empresas capazes de garantir transporte e fornecimento de refeições”.



“Temos de investir a sério no capital humano. Sem quadros capacitados, não vamos longe”

O que falta, muitas vezes, não é capacidade técnica, mas a abertura do sistema para as integrar e dar-lhes escala.

E é precisamente essa “escala” que pode transformar a paisagem económica. A inclusão de PME em contratos reais e sustentáveis não só geraria emprego como teria um efeito multiplicador em sectores paralelos — desde a agricultura, que fornece produtos alimentares, até à indústria ligeira de transformação e conservação.

DIVERSIFICAR OU DEFINHAR

Mas há um alerta que não pode ser ignorado: o risco da chamada “doença holandesa”, fenómeno em que a entrada maciça de divisas provenientes de recursos naturais leva à valorização da moeda, desincentivando a produção interna e tornando a economia dependente de um só sector.

“Infelizmente, já temos um pé na doença”, afirma Chirime. “Se olharmos para os números do crescimento do PIB de 2023 e 2024, entre 3% e 4%, cerca de três pontos percentuais vêm dos

projectos de LNG”.

A solução, segundo o economista, passa por uma diversificação económica inteligente. “Temos de investir a sério no capital humano. Sem quadros capacitados, não vamos longe”. Mas essa transformação vai além da educação. “A agricultura, por exemplo, não se resume à produção. É preciso apostar na conservação, na transformação, criar cadeias de valor sustentáveis. Tivemos políticas como o SUSTENTA, mas falta avaliar se realmente estão a sustentar”.

O FUTURO JOGA-SE HOJE

O gás pode ser uma bênção ou uma maldição. O resultado dependerá da forma como Moçambique souber gerir esta oportunidade. Firmino Chirime conclui com uma advertência serena, mas firme:

“O maior calcanhar de Aquiles no processo de desenvolvimento em Moçambique não são as ideias nem os planos. É a implementação. Temos de corrigir essa falha sistémica”.

Juros em descida: Uma brecha de fôlego para a economia

Anunciada após a sessão, de Julho, do Comité de Política Monetária (CPMO), a medida tem como pano de fundo uma inflação controlada e um metical relativamente estável, aliados a preços internacionais de mercadorias em tendência descendente, um cenário raro e oportuno num país frequentemente exposto a choques externos.

Feliz Mangane (Texto)

Num contexto em que a economia moçambicana procura reanimar-se após meses de contracção, o Banco de Moçambique lançou um sinal de alívio: a redução da taxa de juro de política monetária (MIMO) em 75 pontos base, baixando de 11,00% para 10,25%.

Para muitos, trata-se apenas de uma alteração técnica. Mas, na prática, esta decisão pode representar oxigénio fresco para empresas, famílias e investidores.

POR QUE IMPORTA ESTA DESCIDA?

Quando o Banco Central reduz a taxa MIMO, está, no fundo, a dizer aos bancos comerciais: “Podem financiar-se mais barato, passem isso adiante.” Idealmente, os bancos respondem baixando os juros sobre os empréstimos ao consumo, à habitação e, sobretudo, ao investimento empresarial.

Para as empresas, especialmente as pequenas

e médias, esta redução poderá traduzir-se em financiamentos mais acessíveis para expandir produção, adquirir equipamento ou reestruturar dívida. Para as famílias, poderá abrir a porta à aquisição de habitação ou ao alívio de encargos mensais.

Num país onde o acesso ao crédito tem sido um dos maiores entraves ao crescimento do sector produtivo, esta decisão não é apenas monetária é estratégica.

INFLAÇÃO SOB CONTROLO, MAS RISCOS À ESPREITA

A inflação anual situou-se, em Junho, nos 4,2%, ligeiramente acima dos 4,0% registados em Maio, mas ainda dentro de um intervalo considerado estável. A inflação subjacente que exclui bens voláteis como alimentos e combustíveis, manteve-se igualmente em níveis controlados.

Estes indicadores permitiram ao Banco justificar o corte na taxa sem comprometer o seu principal mandato: a estabilidade dos preços.



No entanto, a autoridade monetária não esconde as nuvens no horizonte. Persistem riscos significativos, como o desequilíbrio fiscal, os choques climáticos recorrentes e as fragilidades na oferta interna de bens e serviços factores que podem reacender pressões inflacionistas a qualquer momento.

CRESCIMENTO ANÉMICO, MAS COM SINAIS DE ESPERANÇA

Os dados do primeiro trimestre de 2025 foram, no mínimo, preocupantes: uma contracção de 4,9% no PIB não relacionado com gás natural liquefeito (GNL) e de 3,9% incluindo o GNL.

Contudo, o Banco de Moçambique mantém um tom cautelosamente optimista, antecipando uma recuperação gradual da actividade económica, impulsionada por projectos estratégicos em curso e, agora, também pela política monetária mais branda.

Este corte poderá ser, assim, o primeiro passo de um ciclo de flexibilização que, caso se mantenha a estabilidade macroeconómica, poderá reforçar a retoma económica ao longo do segundo semestre.

O QUE PODE MUDAR COM ESTA DECISÃO?

A redução da taxa MIMO, por si só, não garante crescimento. Mas pode funcionar como catalisador. Entre as vantagens esperadas destacam-se:

Aumento do investimento privado, em especial nos sectores não extractivos; Redução do custo da dívida para empresas e particulares; Estímulo ao consumo interno, impulsionando sectores como comércio e serviços; Melhor gestão da dívida pública interna, dado o menor custo de financiamento.

Além disso, a medida sinaliza confiança do Banco Central nas perspectivas económicas um elemento fundamental para a previsibilidade e o apetite dos investidores.

UMA POLÍTICA EM MOVIMENTO

O Banco de Moçambique assegura que continuará a monitorizar atentamente os indicadores macroeconómicos e ajustará a sua política conforme as necessidades. Esta abordagem prudente é vital num país que precisa equilibrar crescimento económico com disciplina orçamental e controlo da inflação.

Para já, a redução da taxa de juro pode não ser a salvação de uma economia em esforço, mas é, sem dúvida, um sinal claro de que há vontade de reconstruir, passo a passo, o caminho da retoma.

Se os próximos trimestres forem acompanhados de reformas estruturais, investimento produtivo e estabilidade política, esta decisão poderá ser lembrada não como um gesto técnico, mas como o início de uma nova fase para a economia moçambicana. **■**

EMOSE lança seguros inovadores para saúde, acidentes de trabalho e doenças profissionais

A EMOSE apresentou, no mais recente Negócios à Mesa, da Revista Negócios, a sua nova aposta na gestão de riscos humanos, perante directores de Recursos Humanos de empresas seleccionadas como nicho estratégico para os produtos lançados. No centro desta iniciativa esteve Santos Magaia, Administrador Operacional da EMOSE, que sublinhou a relevância de uma nova abordagem na protecção do maior activo das organizações: as pessoas.

Com clareza e firmeza, Santos Magaia destacou que a ausência de trabalhadores por doença ou acidente representa perdas financeiras significativas para as empresas, o que torna os seguros de saúde e de acidentes de trabalho instrumentos decisivos para a sustentabilidade empresarial.

“Quando um trabalhador está ausente por doença ou acidente, as perdas financeiras para a empresa são significativas”, afirmou. Para mitigar esses impactos, explicou Magaia, a EMOSE apresentou produtos que respondem directamente a estas fragilidades.

O Administrador enfatizou ainda o papel estratégico dos gestores de Recursos Humanos na difusão de informação dentro das organizações:

“São eles que devem apropriar-se destes conteúdos e construir um discurso interno que permita aos decisores de topo tomar decisões acertadas. Se a base não estiver sólida, a informação pode chegar distorcida à administração.”

De forma pedagógica, Santos Magaia esclareceu que o seguro de acidentes de trabalho é

da responsabilidade da empresa e não do trabalhador. “O legislador proíbe que o trabalhador



Santos Magaia, Administrador Operacional da EMOSE



Joaquim Max Lehener, Director Comercial da EMOSE

contrate este seguro individualmente, porque se trata de um risco decorrente da prestação de serviço a outrem. A responsabilidade é da empresa”, explicou.

Reforçou ainda que, em caso de acidente, a lei obriga as entidades empregadoras a reportar à Inspeção do Trabalho, que, por sua vez, notifica a Procuradoria-Geral da República, assegurando o acompanhamento judicial e a devida protecção ao trabalhador. As empresas que não cumpram esta obrigação são responsabilizadas judicialmente.

Para Magaia, mais do que uma exigência legal, o seguro representa uma ferramenta de gestão com forte impacto financeiro: “Uma cirurgia de alto custo pode ser equivalente ao valor de um seguro capaz de cobrir centenas de trabalhadores. É uma poupança real e estratégica.”

O administrador concluiu com um apelo à consciência colectiva: “É preciso que a sociedade moçambicana comece a ganhar consciência de uma melhor gestão de riscos, transferindo-os para uma seguradora. E se for a EMOSE, melhor.”

Coube ao Eng. Joaquim Max Lehener, na qualidade de Director Comercial da EMOSE, a responsabilidade de fazer o lançamento oficial dos novos produtos da seguradora. Na sua intervenção, destacou que esta missão traduz o compromisso da EMOSE em inovar e oferecer soluções adequadas às reais necessidades do mercado moçambicano. Sublinhou que o sector segurador deve estar permanentemente atento às mudanças sociais e económicas do país, assumindo um papel de parceiro estratégico das empresas e das famílias na gestão de riscos. Foi neste contexto que apresentou, com detalhe, as duas novas apostas da companhia: o Seguro de Saúde e o Seguro de Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais.

SEGURO DE SAÚDE

O seguro de saúde da EMOSE apresenta vários diferenciais face às demais opções disponíveis no mercado. Destaca-se, em primeiro lugar, pela ampla e qualificada rede credenciada, garantindo acesso a hospitais e médicos de renome. O atendimento é ágil e humanizado, com



autorizações descentralizadas junto da rede de prestadores, o que permite maior eficiência em autorizações e reembolsos.

Os planos são personalizados e flexíveis, adaptando-se às necessidades específicas de cada cliente, permitindo combinações variadas de serviços. Adicionalmente, o produto oferece benefícios complementares, como parcerias com farmácias, programas de bem-estar e telemedicina. A utilização de tecnologia é outro ponto forte, com plataformas digitais que incorporam inteligência artificial para recomendações personalizadas. Finalmente, procura-se manter um preço competitivo, equilibrando custos e benefícios sem comprometer a qualidade do serviço.

Este seguro de saúde garante cobertura adequada, alinhando-se à estratégia geral da EMOSE, dado que promove o crescimento da quota de mercado e assume a responsabilidade da assistência médica e medicamentosa.

As principais dificuldades enfrentadas pelos clientes incluem o acesso lento a cuidados médicos, altos custos de consultas, exames e internações, bem como o atendimento ineficiente em unidades do sistema público de saúde.

Para responder a estas necessidades, o seguro

Pacotes	Âmbito Territorial de Cobertura	Acesso a Rede de Provedores
Básico	Moçambique	Rede Restrita
Essencial	Moçambique e RSA	Rede Restrita
Integral	Moçambique, RSA, Índia e Portugal	Sem Restrições
Elite	Moçambique, RSA, Índia e Portugal	Sem Restrições
VIP	Moçambique, RSA, Índia e Portugal	Sem Restrições

oferece acesso rápido e facilitado a médicos e hospitais, planos com preço justo e boa relação custo-benefício, comunicação clara e transparente sobre carências, reembolsos e direitos do segurado, processos ágeis com menor burocracia, opções de personalização das coberturas, apoio ao cliente call center 24/365, serviço de comunicação por sms, programa de acompanhamento de doenças crónicas, , atendimento humanizado e eficiente, bem como prevenção e acompanhamento contínuo, incluindo check-ups, acompanhamento nutricional e acesso a psicólogos.

No âmbito corporativo, o seguro de saúde pode ajudar a reduzir o absentismo no trabalho, dando aos funcionários o acesso a cuidados de saúde de qualidade, que permitem a recuperação rápida de doenças e lesões

Aproveitando a ocasião, a Moçambique Previdente, empresa do Grupo EMOSE, apresentou através do seu PCA, Nelson Manhiça, o Fundo de Pensões Complementares, uma solução inovadora que visa assegurar qualidade de vida na reforma, garantir uma gestão profissional e transparente dos fundos e maximizar os retornos dos investimentos, posicionando-se como um instrumento estratégico para complementar a pensão obrigatória do INSS e oferecer maior segurança financeira aos trabalhadores.



Respondendo à questão colocada, explicou que os factores que motivaram a criação da Moçambique Previdente como Fundo de Pensões Complementares foram, essencialmente, três: assegurar que o trabalhador mantenha, na reforma, a mesma qualidade de vida que tinha no activo; garantir uma gestão profissional e assertiva dos fundos; e maximizar os retornos dos investimentos, sempre de forma transparente.

Os Fundos de Pensões Complementares apresentam um conjunto de vantagens que se fazem sentir tanto a curto como a longo prazo. Num primeiro plano, surge a função de complemento à pensão obrigatória do INSS. Embora a pensão paga pelo sistema seja relevante, muitas vezes não é suficiente para assegurar o mesmo padrão de vida do trabalhador após a reforma. O fundo assume-se, assim, como uma ferramenta essencial para garantir uma vida mais confortável e tranquila ao reformado. A isto acresce o facto de a Moçambique Previdente dispor de uma equipa de profissionais especializados, cuja missão é tomar decisões de investimento adequadas, procurando sempre maximizar os retornos sem descuidar a minimização dos

riscos. Outra característica valorizada é a flexibilidade nas contribuições, permitindo ao participante ajustar os pagamentos de acordo com as suas possibilidades financeiras, tanto no valor como na frequência. Desta forma, é possível planear o futuro sem comprometer o equilíbrio financeiro no presente.

Numa perspectiva de longo prazo, a maior vantagem está na segurança financeira durante a reforma. O Fundo de Pensões Complementares constitui uma poupança disciplinada e sustentável, acumulada ao longo dos anos, que se traduz num rendimento adicional e estável no momento em que mais se necessita. O capital investido não permanece inactivo: a gestão activa e profissional procura permanentemente as melhores oportunidades, permitindo que os recursos cresçam ao longo do tempo através dos rendimentos obtidos. A isto soma-se um benefício intangível mas fundamental: a tranquilidade e a paz de espírito. Saber que se está a construir um futuro financeiro sólido para si e para a família proporciona serenidade, libertando o participante das incertezas económicas, na medida em que já tomou medidas concretas de protecção para o seu amanhã.

ACIDENTES DE TRABALHO E DOENÇAS PROFISSIONAIS

O Seguro de Acidentes de Trabalho e Doenças Profissionais da EMOSE responde às necessidades das empresas e trabalhadores moçambicanos através de serviços de qualidade em caso de sinistro. A EMOSE está presente em todo o país, permitindo que os sinistros sejam participados e tramitados em qualquer região. É oferecido acompanhamento nos hospitais e apoio aos sinistrados na marcação de consultas. Em situações que exijam alojamento e alimentação do sinistrado e acompanhante, a EMOSE dispõe de contratos com hotéis de referência. Quando

necessário, assegura-se transporte personalizado do sinistrado de casa para o hospital e vice-versa em tratamentos ambulatoriais. Para empresas com elevados índices de sinistralidade, são disponibilizados kits de primeiros socorros e, em casos de paraplegia, a contratação de assistente para apoio ao sinistrado.

As principais vantagens e coberturas adicionais incluem tratamento em clínicas privadas e evacuação para tratamento no estrangeiro quando se confirme a ausência de condições médicas adequadas em Moçambique. Para além dos acidentes comuns, o seguro cobre também ataques de animais ferozes ou venenosos. 

BVM renova-se: Um novo rosto para um novo propósito

Feliz Mangane (texto)

Num gesto que vai muito além de uma mudança estética, a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM, SA) lançou oficialmente, no dia 7 de Agosto de 2025, a sua nova imagem corporativa. Mas a verdadeira revolução é mais profunda do que a linha gráfica. O rebranding marca a consolidação de uma transformação institucional que pretende posicionar a Bolsa como um actor central no financiamento da economia moçambicana, moderno, inclusivo e à altura dos desafios globais.

A cerimónia realizada em Maputo, contou com a presença de membros do Governo, operadores de Bolsa, representantes de empresas públicas e privadas, parceiros estratégicos, representantes das empresas cotadas na Bolsa, entre outros convidados.

Durante a sua intervenção, Pedro Frederico Cossa, PCA da BVM, SA, fez saber que não se trata apenas de um novo logótipo, mas do início de uma nova era para o mercado de capitais moçambicano.

“Hoje não celebramos apenas o lançamento de uma nova identidade visual, celebramos o início de uma nova etapa para a BVM, mais tecnológica, acessível e inovadora”, reiterou, com visível entusiasmo.

27 ANOS DE CAMINHO, UM NOVO CICLO À VISTA

Criada em 1998 como instituto público e iniciando actividades em 1999, a BVM atravessou quase três décadas de desafios, resiliência e aprendizagem. O seu percurso foi moldado por

Porquê ser uma sociedade anónima?

- Agilidade na gestão, decisões estratégicas mais rápidas e eficazes
- Autonomia operacional, menor dependência de aprovações burocráticas
- Maior atractividade para investidores, possibilidade de parcerias público-privadas e entrada de capital estratégico
- Alinhamento internacional, adequação às normas e boas práticas globais do mercado bolsista
- Melhor imagem junto do mercado, maior credibilidade e confiança para investidores nacionais e estrangeiros
- Flexibilidade jurídica e financeira, possibilidade de diversificação de produtos e serviços

Principais marcos (1998 a 2025)

- 1998, criação da BVM como instituto público
- 1999, início de actividade operacional da Bolsa
- 2023, transformação da BVM em sociedade anónima
- 2025, lançamento da nova identidade corporativa

um cenário económico, por vezes adverso, que incluiu crises financeiras globais, instabilidade política, choques climáticos e até terrorismo,



Conselho de Administração da BVM com convidados de honra, na hora do brinde



Pedro Cossa, PCA da BVM

mas também por um espírito de adaptação e modernização que culmina agora nesta viragem estratégica.

A transformação mais significativa ocorreu em 2023, com a conversão da BVM em sociedade anónima, colocando-a em linha com as melhores práticas internacionais. Esta transição abriu portas a uma nova forma de actuação, marcada por maior agilidade de gestão, autonomia nas decisões e capacidade de atrair investimento e cooperação internacionais.

UMA BOLSA AO SERVIÇO DE TODOS

Um dos grandes objectivos da nova fase da BVM é desmistificar o mercado bolsista. A ideia de que a Bolsa é um espaço reservado às elites económicas está, segundo a instituição, ultrapassada. O que se pretende agora é uma BVM acessível ao pequeno investidor, ao estudante universitário e ao empreendedor local.

Este esforço de inclusão reflecte-se também na aposta em novas tecnologias, com o objectivo de permitir que qualquer cidadão, a partir de um dispositivo móvel, possa aceder a instrumentos



de poupança e investimento com segurança, transparência e potencial de retorno.

VANTAGENS PARA AS EMPRESAS E PARA O PAÍS

A nova configuração da BVM não traz apenas benefícios para o cidadão comum. Para o tecido empresarial moçambicano, representa uma oportunidade sem precedentes.

Com uma bolsa mais forte e alinhada com regulamentos internacionais, incluindo os relacionados com a prevenção de branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo, as empresas passam a dispor de uma plataforma mais sólida para angariar capital, ganhar visibilidade e expandir operações.

A nível nacional, esta transformação é vista como um passo decisivo para a modernização do sistema financeiro, o aumento da confiança dos investidores e a criação de novos produtos financeiros que actuem como motores do desenvolvimento económico sustentável.

Uma herança que inspira o futuro

Num momento carregado de simbolismo, o actual Presidente fez questão de reconhecer o papel dos seus antecessores, Dr. Jussub Nurmade, Dra. Anabela Chambuga e Dr. Salim Valá, sublinhando que esta nova etapa é o resultado de um processo evolutivo iniciado há anos.

“A nossa anterior identidade acompanhou-nos com dignidade e orgulho durante 27 anos,

mas hoje damos início a um novo ciclo com uma marca à altura dos nossos objectivos e do nosso compromisso com o futuro”, revelou Pedro Frederico Cossa.

OLHAR PARA O FUTURO COM AMBIÇÃO

A visão agora projectada para a BVM é clara: tornar-se uma praça financeira regional de referência, oferecendo produtos inovadores, eficientes e competitivos, servindo tanto o sector privado como o público e contribuindo para um ambiente económico mais robusto.

Com valores como inovação, inclusão, equidade, transparência e competência no centro da sua actuação, a nova BVM procura liderar uma transformação de fundo no modo como Moçambique se financia, poupa e investe.

UMA NOVA MARCA COM PROPÓSITO

Mais do que uma renovação visual, o que se viu no dia 7 de Agosto foi o lançamento simbólico de um novo contrato de confiança entre a BVM e os moçambicanos. Uma bolsa mais próxima, mais ágil, mais preparada para enfrentar o mundo e para servir o País.

A BVM entra agora num novo ciclo e convida todos a fazerem parte dele.

“Vamos avançar juntos, com coragem, inovação e transparência, rumo a um futuro de crescimento e prosperidade para o nosso mercado de capitais”, concluiu Pedro Frederico Cossa. 

FIDELIDADE ^{impar}

SEGUROS DESDE 1808 · ÍMPARES DESDE 1992

MAIS LIBERDADE PARA PAGAR ONDE QUISERES.

Já não precisas de te deslocar para pagar o teu seguro. Com Entidade e Referência, pagas no conforto de casa, no trabalho ou onde quiseres, via internet banking ou ATM.

fidelidadeimpar.co.mz     84 320 7925

Fidelidade Moçambique - Companhia de Seguros, S.A.
NÚIT: 400005834 - NUÉL: 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

LIGA GRÁTIS

800 800 088

A.M BEST
2024





POLANA SERENA

HOTEL

Est 1922



FIQUE MAIS POR MENOS

PAGUE POR 2 NOITES E FIQUE 3



11,500 MZM

Check-in somente às quintas-feiras

Válido apenas para convidados SADC e CPLP

Contacto: +258 21 241840 **Email:** sales.polana@serenahotels.com

Owani: o sabor de Moçambique embalado com alma

E, como quem partilha uma receita ancestral, deixa um conselho: “Há muita gente sentada em cima de um grande talento. Às vezes só falta tomar uma decisão, e essa decisão muda tudo.”

Feliz Mangane (Texto) Dino Valeta (Fotos)

Lisete Jamal carrega o nome de uma terra no coração e, nos braços, a missão de a alimentar. A sua marca, Owani, nasceu de uma ausência, uma falta sentida no prato, na alma e no mercado. Em Maputo, onde vive, era raro encontrar os sabores da sua infância em Nampula: arroz holoco, manga seca, revoada, farinha de mandioca. “Era sempre a mesma espera... por uma tia, um tio, alguém que trouxesse alguma coisa.” Esperar deixou de ser opção, criar tornou-se urgente.

Owani quer dizer casa, quer dizer terra na língua Emakhuwa ou Macua. É exactamente isso que a marca representa: um lar feito de raízes e um país inteiro servido em travessas.

COMER É TAMBÉM RESISTIR

A Owani não se limita a vender produtos típicos moçambicanos. Defende o que é nosso, luta contra o esquecimento e reivindica os sabores da tradição como parte essencial da identidade. Lisete não tem apenas um negócio, tem um propósito. E esse propósito vem com três grandes preocupações.

A primeira: as crianças. “Estão a crescer comendo produtos altamente industrializados, cheios de açúcar e conservantes. Estão a perder o contacto com o que é nosso, saudável, nutritivo.” A Owani oferece alternativas: papas de mapira, milho ou arroz, que podem ser misturadas com gergelim, amendoim e até ovo cozido ou galinha desfiada.

“Estão a crescer comendo produtos altamente industrializados, cheios de açúcar e conservantes. Estão a perder o contacto com o que é nosso, saudável, nutritivo.”



Lisete Jamal, empreendedora

A segunda: a saúde dos adultos. “Muita gente precisa de controlar o açúcar ou a pressão arterial, ou tem intolerância ao glúten. Os nossos produtos, além de saborosos, são aliados da saúde. Muitas das nossas farinhas, por exemplo, podem substituir o trigo, e os bolos podem ser feitos com farinhas tradicionais.”

A terceira: o olhar viciado do consumidor, que prefere sempre o que vem de fora. “Crescemos a achar que o que é nacional é inferior.” Conseguir ter os produtos nas prateleiras dos supermercados, ao lado de marcas internacionais, é um grande desafio que deve ser abraçado por mais moçambicanos.

DO CAMPO AO PRATO: UMA VIAGEM COM OBSTÁCULOS

Por detrás de cada embalagem de farinha ou saco de xicoa, há um percurso desafiante. “O maior problema é a matéria-prima. Nem sempre

conseguimos produtos em boas condições para processamento. Às vezes temos de viajar trezentos quilómetros para chegar a zonas recônditas.

Além disso, a sazonalidade obriga a fazer um armazenamento cuidado. “Se não conseguir comprar em grande quantidade na época certa, acabo por pagar mais caro depois, mas não posso andar sempre a alterar os preços na loja.” É um jogo de equilíbrio, um malabarismo entre qualidade, acessibilidade e respeito pelo consumidor. “Às vezes sacrificamos a nossa margem para garantir um produto com qualidade, e está tudo bem.”

DEGUSTAR PARA RELEMBRAR

Ao longo do tempo, a Owani transformou-se. Passou da venda de produtos à criação de experiências: degustações, eventos, receitas partilhadas com amor. “As pessoas começaram a pedir: podes preparar? Podes fazer para mim?” E Lisete

“A cozinha moçambicana não tem pressa. É feita de gestos antigos: ralar coco, espremer o leite, apurar o molho.

disse que sim.

Hoje, um dos seus maiores desafios é reconquistar o paladar da juventude. “Os mais novos não conhecem a nossa comida. Estão habituados ao hambúrguer, ao frango frito, à batata rápida.” Mas ela acredita que a tradição também pode ser moderna. “Chima de milho, galinha cafreal, arroz de coco podem ser apresentados com elegância. Não precisam de ser só de domingo ou de aldeia, podem ser pratos do dia-a-dia.”

UMA COZINHA QUE EXIGE TEMPO E AMOR

A cozinha moçambicana não tem pressa. É feita de gestos antigos: ralar coco, espremer o leite, apurar o molho. “É um tempo que já poucos têm, mas é também um tempo de cuidado, de amor.” Por isso, a Owani também serve quem quer comer bem, mas não pode cozinhar. Pessoas que procuram o diferente, o caseiro, o sabor que se perdeu.

CABAZES, BRINDES E O ORGULHO DE SER DAQUI

Na Owani, os cabazes festivos são uma celebração da diversidade moçambicana. “Não se trata só dos nossos produtos, é olhar à volta e ver o que Moçambique tem de bom.” Café, queijo, bombons, frutos secos, jogos tradicionais, tudo feito cá, por gente que trabalha com paixão. “Há pessoas a fazer coisas incríveis, e nós temos o dever de mostrar isso.”



Lisete não escolhe os seus parceiros ao acaso. Cada fornecedor é uma peça de uma rede de confiança, qualidade e pertença.

O QUE REALMENTE IMPORTA

“Dinheiro? Sim, é preciso, mas não é o que me move.” Para Lisete Jamal, a Owani é muito mais do que uma marca de produtos alimentares. É uma declaração de amor à terra, uma forma de devolver ao país tudo o que ele já lhe deu em forma de sabor.

E, como quem partilha uma receita ancestral, deixa um conselho: “Há muita gente sentada em cima de um grande talento. Às vezes só falta tomar uma decisão, e essa decisão muda tudo.”

Porque, no fundo, um negócio não é apenas vender. É alimentar, é curar, é lembrar, é resistir e é, sobretudo, acreditar que o que vem da terra pode, e deve, voltar ao prato com orgulho.



PEUGEOT

NOVO 408



INESPERADO DE
TODOS OS ÂNGULOS



Caetano

Av. Angola, 1818, Maputo
www.caetano.co.mz • +258 843 304 465



O que fazer ao deparar-se com um animal selvagem?

Face à expansão das zonas habitadas e à crescente pressão sobre os habitats naturais, o contacto entre pessoas e animais selvagens como elefantes, búfalos, hienas e macacos tornou-se inevitável. Saber como agir nesses momentos pode ser a diferença entre segurança e tragédia. Por isso, este texto visa alertar e orientar as comunidades sobre as atitudes mais seguras a adotar em encontros directos com animais selvagens, uma realidade cada vez mais frequente em várias regiões de Moçambique.

Há dias, li numa publicação local que, numa comunidade do interior da província de Sofala, uma criança viu, ao regressar da escola, um elefante a atravessar a estrada perto da sua casa. Sereno e imponente, o animal causou pânico, e a criança gritou e fugiu. Histórias como esta, que antes pareciam excepção, ultimamente são cada vez mais frequentes em várias províncias do nosso país. O conflito entre pessoas e animais selvagens já não é exclusivo das áreas de conservação. Está a chegar às aldeias, aos campos cultivados e até aos bairros habitacionais.

Na estação seca, elefantes, búfalos, hienas, macacos e até leões, pressionados pela escassez de água e alimentos, atravessam fronteiras invisíveis em busca de sobrevivência. E, quando estes animais se cruzam com pessoas, muitas não sabem como reagir. A falta de informação pode transformar um simples encontro num desastre.

A maioria dos confrontos não ocorre porque o animal é agressivo, mas porque o ser humano reage mal. Muitos gritam, correm, atiram objectos ou tentam enfrentar o animal. Outros filmam para as redes sociais. Poucos percebem que uma reacção errada pode custar vidas humanas ou animais.

Por isso, é urgente educar. E neste caso, educação não é apenas uma questão de conservação ambiental. É também uma questão de segurança pública.

Em situações de encontro directo com animais selvagens, há orientações simples que podem salvar vidas.

A primeira atitude deve ser manter a calma. Mesmo quando o medo se instala e o instinto dita fuga, é essencial respirar fundo e evitar movimentos bruscos. Qualquer agitação pode ser interpretada como ameaça, levando o animal a reagir de forma defensiva. Também se deve evitar encarar o animal nos olhos. Em muitas espécies, o olhar directo é entendido como provocação. O mais sensato é baixar ligeiramente a cabeça e manter uma postura neutra, que não represente ameaça.

Fugir é um erro. Virar as costas e correr activa o instinto de perseguição, mesmo em animais inicialmente tranquilos. A melhor opção é recuar devagar, de frente para o animal, com passos firmes e calmos.

Ao circular por zonas onde se sabe haver animais selvagens, o ideal é não os surpreender. Falar alto, cantar ou mesmo arrastar os pés permite que o animal se aperceba da presença humana e se afaste por conta própria. A maioria evita o contacto sempre que possível.

Nunca se deve aproximar de crias nem de alimentos dos animais. Uma mãe, como a elefanta, pode tornar-se extremamente agressiva ao sentir a sua cria ameaçada. E animais a alimentar-se tendem a defender o espaço com firmeza.

Estas orientações simples deviam fazer parte do saber comum das comunidades que vivem próximas de áreas com presença de animais selvagens. Conhecer o comportamento destes animais é também uma forma de proteger a vida humana. Precisamos ensinar os mais novos que respeitar os animais não é apenas preservar a natureza, é também proteger-se a si mesmo.

Porque, no fim do dia, o elefante não invadiu o espaço daquela criança. Foi a aldeia que avançou para dentro do caminho dele!

BENEFÍCIOS

- ✎ FLUTUABILIDADE COMPLETA;
- ✎ NUTRICIONALMENTE COMPLETA;
- ✎ MELHOR CONVERSÃO ALIMENTAR;
- ✎ MELHORIA NA QUALIDADE DA ÁGUA;
- ✎ SISTEMA IMUNOLÓGICO FORTALECIDO;
- ✎ CARNE DE PEIXE MAIS FIRME E SABOROSA; E
- ✎ 100% NACIONAL.

INGREDIENTES

- FARINHA DE CARNES DE ALTA DIGESTIBILIDADE;
- BAGAÇO DE SOJA DESENGORDURADO;
- MILHO AMARELO INTEGRAL E DE 1ª;
- ÓLEO DE SOJA REFINADO;
- 23 VITAMINAS, MINERAIS E AMINOÁCIDOS ESSENCIAIS;
- PROBIÓTICOS E ENZIMAS DIGESTIVAS; E
- ANTIOXIDANTES NATURAIS.

RAÇÃO FLUTUANTE PARA TILÁPIA (F1, F2, F3 E F4)

NOVIDADE

DISPONÍVEL EM EMBALAGENS DE:
25 e 10 kg



RECOMENDADA PARA TILÁPIA

Produzido e distribuído por:



InterMed Mozambique Lda
DESDE 2006



www.intermedmozambique.com



Intermed Mozambique, Lda

SEDE

MANICA

MATOLA



Av. Ahmed S. Touré, no. 1535, C. de Maputo



B. 25 de Junho, Zona Industrial, Chimoio



Av. Somora Machel, no. 1237, C. da Matola



+258 82 700 9155



+258 84 148 9683



+258 84 850 3082

A luz que chega às aldeias e ao futuro de Moçambique

Em Moçambique, quando o sol se põe, há cada vez menos comunidades a mergulhar na escuridão. Desde 2018, o país avança com um dos mais ambiciosos programas de electrificação do continente africano: “Energia para Todos”. Até 2030, o objectivo tão claro quanto visionário: levar energia eléctrica a todas as famílias moçambicanas.

Texto: Feliz Mangane . **Fotos:** Dino Valeta

Esta é uma caminhada de largas distâncias, que cruza províncias, rios e estradas, feita entre cabos, subestações e vontade política. No centro da operação, dois actores-chave: a Electricidade de Moçambique (EDM), encarregue da componente dentro da rede, e o FUNAE, encarregue pelos sistemas isolados fora da rede. Em sintonia com os Objectivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas, este programa representa um passo decisivo na construção de uma sociedade mais inclusiva, moderna e resiliente.

“Trata-se de um programa predominantemente social, de âmbito nacional, e a EDM actua como agência implementadora em estreita coordenação com o Governo”, afirma o Eng.º Sílvia Romeu, o Director de Electrificação e Projectos da Electricidade de Moçambique.

INFRA-ESTRUTURAS QUE ILUMINAM VIDAS

O sucesso da expansão energética não se mede apenas em quilómetros de rede eléctrica, mas em histórias de comunidades que, pela primeira vez, têm acesso à luz, ao frigorífico, à

internet, à rádio e, com isso, à cidadania plena.

Desde o início do programa, a EDM reformulou os seus padrões de distribuição, optimizando os custos e garantindo a rapidez da electrificação sem comprometer a qualidade. A rede primária tem sido reforçada continuamente para não só acomodar os novos consumidores, mas também melhorar a estabilidade da energia nas zonas já ligadas.

“À medida que vamos expandindo, notamos que a qualidade do fornecimento também melhora para os clientes que já estavam ligados. A expansão não é feita à custa da qualidade, pelo contrário, ela ajuda a reforçá-la”, assegura o Eng.º Romeu, um dos rostos por detrás do sucesso da electrificação nacional.

PARCERIAS QUE MOVEM TRANSFORMAÇÕES

O programa conta com uma rede sólida de parceiros internacionais, Banco Mundial, União Europeia, Suécia e Noruega. Estes acompanham a execução com auditorias regulares e missões técnicas, garantindo transparência e cumprimento de metas.

No terreno, a logística foi pensada ao detalhe.



Eng.º Sílvia Romeu, o Director de Electrificação e Projectos da EDM



“ Quanto mais envolvida estiver a comunidade, mais ela protege a infra-estrutura que a serve”

Os materiais são comprados em grande escala, e a entrega vai directamente aos armazéns dos empreiteiros, evitando atrasos.

“Os fornecedores contratam empresas de logística nacionais que conhecem bem a realidade do país, desde as estradas até aos desafios de transporte”, explica o Engenheiro.

O CAPITAL HUMANO COMO MOTOR DE TRANSFORMAÇÃO

Nenhuma rede cresce sem mãos que a ergam. A EDM tem investido fortemente na formação e incorporação de jovens engenheiros, muitos vindos directamente das universidades moçambicanas. Trabalham no terreno durante três anos e, depois, são integrados nos quadros da empresa.

“Os jovens que temos contratado são tecnicamente muito bons. O desafio está mais na quantidade do que na qualidade”, sublinha o Eng.º Romeu, acrescentando que a EDM está na terceira fase de recrutamento, com forte enfoque na capacitação nacional.

COMUNICAR PARA CRESCER

Uma das grandes lições aprendidas ao longo da primeira fase do programa foi a importância da comunicação com as comunidades. A EDM pretende trabalhar com organizações da sociedade civil para reforçar a presença nas aldeias, esclarecer dúvidas, acautelar expectativas e, sobretudo, construir confiança.

“Quanto mais envolvida estiver a comunidade, mais ela protege a infra-estrutura que a serve”, afirma.

O apelo ao combate à vandalização de infra-estruturas eléctricas sido é constante: “Sempre que um posto é vandalizado, ou há roubo de energia, atrasa-se a ligação de outra família moçambicana. Este é um prejuízo colectivo”.

EMPRESAS NACIONAIS EM CRESCIMENTO

O programa também impulsiona o sector privado nacional. Na primeira fase, duas empresas moçambicanas integraram o projecto; na segunda, já são três. A expectativa é que esse número continue a crescer, criando um ecossistema robusto e sustentável, com capacidade para manter e expandir as redes mesmo depois de 2030.

“Queremos que mais empresas nacionais façam parte deste programa. Ao reforçarmos o tecido empresarial local, garantimos sustentabilidade no pós-2030”, diz o Engenheiro.

UMA VISÃO PARA ALÉM DA ELECTRICIDADE

O programa Energia para Todos não é apenas um esforço técnico, é uma revolução social silenciosa. Levar luz onde havia escuridão é, antes de tudo, devolver esperança, dignidade e oportunidades. Com electricidade, chegam as pequenas indústrias, o ensino noturno, os serviços de saúde com refrigeração e até a possibilidade de carregar um telemóvel, porta de entrada para o mundo digital.

Com mais de 8 milhões de moçambicanos ainda por ligar à rede, o caminho é longo. Mas o ritmo é constante, e a luz ao fundo do túnel já não é apenas um símbolo, é uma realidade que se aproxima.



FIVE STAR COMFORT AT THREE STAR PRICE

RESERVAS: +258 87 903 4630

Sobre Nós

Situada no coração de Maputo, o Terminus é um hotel com um nível de excelência e qualidade que promete ser um marco na vida de todos os clientes. Temos uma oferta completa através do nosso restaurante internacional, serviços de bar, piscina, sala de reuniões e conferências, ginásio e Internet. Tudo para o servir da melhor maneira possível.

Nossas Instalações:

- ✓ Acomodação
- ✓ Sala de conferências
- ✓ Piscina Exterior
- ✓ Bar
- ✓ Restaurante
- ✓ Internet
- ✓ Esplanada e bar
- ✓ Ginásio





Não é só marketing

Marketing é, muitas vezes, confundido com vaidade, um laço bonito no embrulho. Mas o que realmente importa é o que a marca entrega quando se rasga o papel. Há quem acredite que basta estar presente nas redes sociais para estar no coração do público. Mas... marketing, quando é bem feito, não é só marketing: é cultura, é posicionamento, é a espinha dorsal do negócio.

Não se trata apenas de fazer barulho, mas de fazer sentido. Há uma diferença gigante entre aparecer e ser lembrado, entre ser conhecido e ser confiável. É como aquela pessoa que fala alto em todas as festas, mas a quem ninguém confiaria um segredo. O volume da presença não substitui a profundidade da relação.

Uma marca pode ter a melhor campanha do ano, mas, se trata mal os colaboradores ou promete o que não cumpre, o castelo cai. Porque, na era da transparência, tudo comunica, inclusive o silêncio.

É por isso que as grandes marcas começam por dentro: investem em cultura, valores e liderança. Sabem que o público sente. Sente quando a promessa é verdadeira e quando é apenas encenação. E não há filtro que disfarce incoerência.

Não é só marketing quando um cliente se emociona, quando um colaborador se orgulha do local onde trabalha, quando um fornecedor recomenda, quando um desconhecido defende a marca numa conversa de café. Isso não se compra com anúncios: conquista-se com consistência, dia após dia.

Tal como uma amizade verdadeira, não nasce de uma fotografia bem tirada, mas de presença, entrega e memória. A confiança, como a

“ Não é só marketing quando um cliente se emociona, quando um colaborador se orgulha do local onde trabalha, quando um fornecedor recomenda, quando um desconhecido defende a marca numa conversa de café. Isso não se compra com anúncios: conquista-se com consistência, dia após dia.

reputação, constrói-se com tempo... e colapsa num instante de descuido.

Significa isto que não devemos investir em branding, publicidade ou conteúdo? De forma alguma! Devemos, sim, mas com estratégia. Com o cuidado de alinhar o discurso à prática. Porque uma marca que promete o mundo, mas não entrega nem o bairro, não sobrevive.

Da próxima vez que pensar numa campanha, num post, numa estratégia de comunicação... lembre-se: não está apenas a vender um produto. Está a dizer ao mundo quem é. E o mundo está atento.

O marketing pode ser o palco, mas é nos bastidores que se decide se a marca será aplaudida... ou esquecida.

NEGÓCIOS SEMPRE LIMPOS.

**A Clean Africa, é especializada na limpeza de escritórios,
grandes espaços como hotéis, empresas e muito mais.
Se quer o seu negócio a brilhar, deixe a limpeza para
os profissionais.**

CLEAN AFRICA MARÉS
Centro Comercial Marés, Piso -1
(+258) 21 45 15 36 / 82 35 000 32 / 84 30 125 03

CLEAN AFRICA POLANA
Av. Agostinho Neto 154, Maputo
(+258) 21 49 59 82 / 82 35 000 33 / 84 39 867 46

CLEAN AFRICA MATOLA
Av. Fernão Lopes 1203, Matola
(+258) 21 72 03 02 / 82 35 000 34 / 84 30 125 02



CLEAN AFRICA

Laundry and cleaning services



Será que estamos prontos para viver num mundo onde a conectividade pode falhar?

Durante a minha viagem de lua-de-mel à Europa, vivi uma situação inusitada e profundamente reveladora. Um apagão de grandes proporções paralisou vários países, deixando milhões de pessoas sem electricidade, sem comunicações, sem internet, sem transportes eléctricos e, de forma ainda mais crítica, sem meios de pagamento.

Veículos eléctricos, como os Tesla, ficaram imóveis. Aplicações de navegação como o Google Maps tornaram-se inúteis. Pessoas habituais a confiar no digital para se orientarem ficaram desorientadas e angustiadas, sem noção do Norte. Mas talvez o impacto mais preocupante tenha sido perceber que, num continente onde o dinheiro físico praticamente desapareceu, era impossível efectuar compras, pagar refeições ou aceder a serviços básicos. O sistema bancário ficou inactivo, os terminais de pagamento pararam e o acesso ao próprio dinheiro tornou-se impossível.

Como especialista em Marketing Digital e aspirante na área das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), esta experiência não foi apenas desconfortável, mas representou também uma oportunidade de reflexão profunda sobre os efeitos da crescente dependência da conectividade nas nossas vidas.

A tecnologia transformou positivamente o mundo: encurtou distâncias, democratizou a informação, facilitou o comércio, a mobilidade e a comunicação, além de ter trazido novos níveis de

“ Para países em vias de desenvolvimento, que muitas vezes olham para a Europa como modelo tecnológico, este episódio traz lições valiosas. É fundamental diversificar os meios de pagamento. Deve-se promover a inclusão digital, mas sem eliminar totalmente o dinheiro físico.

eficiência a sectores vitais como a saúde, a educação e a segurança pública. Continua a ser um dos maiores motores de inovação e crescimento.

Contudo, este episódio revelou que a dependência absoluta da conectividade cria fragilidades enormes. A incapacidade de realizar tarefas básicas sem acesso à energia ou à internet expôs um risco sistémico: sociedades inteiras podem ficar vulneráveis a falhas em infra-estruturas críticas. A ausência de dinheiro vivo, por exemplo, que parecia sinal de modernidade, tornou-se numa ameaça directa à segurança alimentar e económica em situações de crise.

Para países em vias de desenvolvimento, que

muitas vezes olham para a Europa como modelo tecnológico, este episódio traz lições valiosas. É fundamental diversificar os meios de pagamento. Deve-se promover a inclusão digital, mas sem eliminar totalmente o dinheiro físico. Ter múltiplos canais de pagamento aumenta a resiliência em cenários de emergência.

Mais ainda, é urgente investir em infra-estruturas híbridas. Sistemas de energia e comunicação capazes de operar autonomamente, como micro-redes locais, rádios amadores, rádios VHF e backups offline, são essenciais para garantir serviços mínimos em caso de falhas generalizadas.

Curiosamente, os utilizadores de iPhone, incluindo-me a mim, apenas tiveram acesso a rádio durante pouco mais de dez horas, o que permitiu perceber minimamente o que se passava no mundo. Entretanto, rumores multiplicavam-se nos mercados e nos transportes colectivos: falava-se de um possível ataque cibernético da Rússia, de um apagão de mais de 72 horas, até do fim do mundo.

É imprescindível educar para a autonomia,

promovendo nas escolas e nas comunidades competências básicas como a navegação analógica (uso de mapas físicos e bússola), meios de comunicação alternativos e técnicas de sobrevivência urbana.

O futuro da tecnologia não precisa de se limitar à automação e à conveniência. Deve também incluir a capacidade de resistir a falhas e crises imprevistas.

A experiência do apagão não me fez rejeitar a tecnologia. Pelo contrário, reforçou a minha admiração pelo seu potencial. Contudo, deu-me a certeza de que o verdadeiro progresso não reside apenas em ligar tudo a uma rede invisível. Está, sim, em fortalecer as bases humanas e infra-estruturais que nos permitem viver, criar e prosperar mesmo quando essa rede falha.

Que esta reflexão, nascida de uma experiência pessoal, possa inspirar políticas públicas, decisões empresariais e comportamentos individuais mais conscientes, tanto nos países desenvolvidos como naqueles que ainda trilham os seus caminhos para o futuro digital. 

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



Kalitch International Trading, Lda.

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

Para mais informações
sobre provas de vinhos

**VINHOS &
negócios**





O Imobiliário como Motor da Economia Moçambicana: Potencial, Desafios e Oportunidades

Nos últimos anos, Moçambique tem assistido a uma transformação significativa no seu sector imobiliário. A expansão de novos bairros, edifícios comerciais e centros de serviços reflecte não apenas o crescimento das cidades, como também evidencia o papel vital que este sector desempenha no desenvolvimento económico do país. Em muitos aspectos, o imobiliário tem sido um verdadeiro motor da economia, criando oportunidades de emprego, atraindo investimentos e melhorando a qualidade de vida das populações urbanas.

IMPULSO AO CRESCIMENTO ECONÓMICO

O mercado imobiliário, com toda a sua complexidade, é uma das principais engrenagens da economia moçambicana. Cada projecto impulsiona uma série de actividades secundárias, como a construção, o fornecimento de materiais, os serviços especializados e até o financiamento bancário. Este ciclo de desenvolvimento gera uma cadeia produtiva sólida, com impacto directo no Produto Interno Bruto e na economia real do país.

A crescente procura por imóveis, tanto residenciais como comerciais, reflete não só o

aumento populacional nas cidades, como também a expansão de sectores empresariais que procuram novos espaços para operar. Além disso, os projectos têm sido cada vez mais orientados por profissionais atentos ao mercado, com foco na valorização dos activos e na sustentabilidade a longo prazo.

DESENVOLVIMENTO URBANO E INFRA-ESTRUTURAL

O sector tem vindo a moldar o perfil das cidades moçambicanas, com bairros, edifícios residenciais e centros comerciais que melhoram o acesso a serviços e promovem a mobilidade urbana. Esta transformação torna os centros urbanos mais funcionais e atractivos para investidores.

Tem-se observado também uma tendência de expansão para zonas fora do centro da cidade, como Catembe, Chiango, Mahotas, Marracuene e outras áreas em crescimento. A maior disponibilidade de terrenos, aliada ao aumento populacional, tem estimulado projectos habitacionais e comerciais nessas regiões, promovendo uma urbanização mais equilibrada.

Há ainda um interesse crescente em projectos

“ O país tem espaço e necessidade para soluções criativas, eficientes e inclusivas. A chave estará em alinhar desenvolvimento económico, sustentabilidade e gestão responsável dos activos. E, para tal, o papel de quem conhece o mercado a fundo, actua com visão estratégica e mantém o diálogo aberto com todas as partes envolvidas será determinante.

de uso misto, que combinam habitação, comércio e serviços, criando ambientes urbanos mais integrados e adaptados às novas exigências da população.

DESAFIOS DO SECTOR

Nem tudo são facilidades. O acesso ao financiamento continua a ser uma das principais barreiras. Muitas famílias moçambicanas enfrentam limitações reais para adquirir habitação própria e os promotores imobiliários sentem o impacto das taxas de juro elevadas e do crédito ainda restrito.

A burocracia no licenciamento e a insegurança jurídica no acesso à terra permanecem entraves importantes para quem pretende investir ou desenvolver projectos em maior escala.

As manifestações políticas pós-eleitorais, ainda que pontuais, provocaram uma pausa temporária em alguns segmentos do mercado. A incerteza levou ao adiamento estratégico de investimentos e decisões de compra, sobretudo no segmento comercial. Ainda assim, graças à actuação firme de equipas experientes, o sector resistiu com resiliência e já mostra sinais de recuperação.

OPORTUNIDADES FUTURAS

Apesar dos obstáculos, o horizonte do imobiliário em Moçambique é promissor. A urbanização crescente, a formação de novos lares por jovens adultos e a reconfiguração das cidades criam uma base sólida para projectos residenciais, empresariais e comunitários. A necessidade de infra-estruturas modernas e de habitação

acessível continuará a impulsionar o sector nos próximos anos.

O país tem espaço e necessidade para soluções criativas, eficientes e inclusivas. A chave estará em alinhar desenvolvimento económico, sustentabilidade e gestão responsável dos activos. E, para tal, o papel de quem conhece o mercado a fundo, actua com visão estratégica e mantém o diálogo aberto com todas as partes envolvidas será determinante.

Para quem pretende avaliar oportunidades de investimento imobiliário, o aconselhamento especializado de consultores com profundo conhecimento do mercado moçambicano, como os da Broll Moçambique, pode ser um passo valioso para decisões seguras, sustentáveis e com retorno real.

CONCLUSÃO

O sector imobiliário em Moçambique é, hoje, um dos principais pilares do crescimento económico e urbano do país. Apesar dos desafios conjunturais, tem demonstrado uma capacidade de adaptação notável. O que distingue os momentos de retracção dos ciclos de prosperidade é, muitas vezes, a qualidade da gestão e a presença de quem actua com visão, consistência e proximidade ao terreno.

Com uma abordagem focada, humana e profissional, o imobiliário continuará a ser mais do que uma oportunidade de investimento, será uma plataforma para melhorar vidas, conectar comunidades e construir o futuro. 



Álvaro Cossa,
Empresário

Nkongo, o filho ganancioso

No dia em que o Congo ficou independente nasceu, em Ka Mpfumo, um rapaz a quem o pai deu o nome de Kongo, pois aspirava, ainda em vida, ver a independência de Moçambique. Sonhava também com a prosperidade e liberdade do filho, desejo que os espiões coloniais pressentiram e reportaram aos seus superiores.

Kongo cresceu em miséria extrema. Os serviços secretos portugueses desconfiavam que o pai era nacionalista e levaram-no para trabalhos forçados na companhia de Fialho, sob acusação inventada de não pagar regularmente o imposto da palhota. A família nunca mais soube da sua sorte. Talvez tenha sido assassinado, como sucedia com frequência a tantos outros nacionalistas moçambicanos.

Fisicamente, Kongo era um menino de traços considerados feios: nariz em forma de melão, olhos grandes e vermelhos, dentes escassos, cabelo encarapinhado, cabeça oval, corpo franzino e baixa estatura. Contudo, revelava uma memória prodigiosa e uma impressionante capacidade de aprendizagem. A má nutrição e a ausência de medicamentos de qualidade impediram o seu crescimento normal. O corpo era coberto de gangrenas, tinha pernas arqueadas e voz nasal e grave. Ao dizer o seu nome, acrescentava involuntariamente um “N”, apresentando-se como “Nkongo”. Na língua tsonga, esta palavra tem conotação obscena, o que lhe valeu troças e ridicularizações constantes.

Apesar disso, Kongo defendia-se sempre, lutando com os outros rapazes da sua aldeia. Tornou-se um bom lutador, impondo respeito entre os da sua idade.

Aos 10 anos, a mãe levou-o ao registo civil. Quando disse chamar-se “Nkongo”, o escrevão, conhecedor da língua tsonga, indignou-se com a designação e, num gesto de troça, registou-o como “Corvo”, associando o nome à sua aparência. Nem ele nem a mãe, que desconheciam o português, compreenderam a ironia, aceitando-o com satisfação. Desde então, exigiu ser tratado como Corvo e punia quem o chamasse pelo antigo nome.

Na nova identidade, conseguiu superar parte dos complexos de inferioridade. Em 1971 matriculou-se na escola primária e destacou-se pelos excelentes resultados. Em apenas três anos completou a quarta classe e prosseguiu os estudos no ensino secundário, na Escola Salazar. Aí, foi eleito chefe dos alunos, merecendo elogios de professores, colegas e até da administração colonial.

Falava português com tal fluência que, escondido atrás de uma cortina, seria difícil perceber que era um rapaz negro. Com apoio de missionários e amigos portugueses, assimilou-se e obteve um certificado que lhe abriu portas vedadas aos não assimilados. Trabalhou como intérprete e tradutor e, mais tarde, abriu uma empresa de consultoria sobre assuntos indígenas e cultura

africana.

Mas Corvo deixou-se iludir pelo ambiente colonial. Desprezava os iletrados e, em particular, a sua mãe pobre. Vestia-se como os colonos, consumia os seus pratos e bebidas, fumava charutos, imitava-lhes o estilo e o sotaque, e rejeitava a comida tradicional, chamando-lhe “comida de cão”. O seu único objectivo era acumular riqueza, nunca pensava em constituir família.

Corrompia funcionários coloniais para adquirir terras, fábricas, minas e estabelecimentos. Quanto mais possuía, mais queria, acreditando que assim compensava as dores da infância e a sua aparência. Dizia para si próprio: “Tenho o mundo debaixo dos meus pés”.

Um dia, foi atacado por paludismo. Os medicamentos coloniais não surtiram efeito. Entre febres, alucinações e convulsões, agonizava. Os médicos tentavam transfusões sem resultado.

A mãe, vivendo ainda na pobreza, soube da gravidade da situação e correu ao hospital. Disse-lhe: “Meu filho, tu compraste tudo na vida, mas o que compraste não vale nada. O mais valioso é o que eu te dei de graça”. Da sua capulana

retirou folhas de Tlhatlhangati (planta medicinal) e pediu à enfermeira que as fervesse. Colocaram-no coberto, com a panela a libertar o vapor. Passados minutos, suava abundantemente. A mãe esticou-lhe os dedos, que estalavam como lenha a partir-se, e torceu-lhe o pescoço, que estalou como pratos a quebrar. Gritou então: “Nkongo!”.

De súbito, Kongo abriu os olhos e levantou-se. A mãe disse: “Estás salvo. Nada te pode atingir. Dei-te a vida, que é o bem mais sublime”.

Aquelas palavras tocaram-no profundamente. Reconheceu a maldade de ter desprezado a mãe que lhe dera tudo. Chorou como uma criança, soluçando até a voz se transformar num som cavo, semelhante ao grasnar de um corvo.

Decidiu mudar. Levou a mãe a viver consigo, deu-lhe vida digna e chamou os familiares para a cidade, garantindo-lhes emprego, escola, hospital e água potável. Casou-se, teve filhos e educou-os com amor. Arrependeu-se de ter seguido conselhos coloniais que o afastaram da família.

Aos filhos repetia sempre: “A coisa mais importante na vida é a saúde e a família. Isso não se compra com dinheiro.” 

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.





Fundação Tzu Chi apoia jovens de Nhamatanda a sonhar com o futuro

No interior de Nhamatanda, em Sofala, as memórias da destruição provocada pelo pior ciclone que atingiu o centro de Moçambique ainda permanecem vivas. Apesar do receio de um próximo desastre natural, há dezenas de jovens que escolheram sonhar com um futuro melhor, sobretudo para apoiar os mais vulneráveis.

São oito horas da manhã em Metuchira e o Centro de Formação Vocacional da Fundação de Caridade Tzu Chi, a 116 quilómetros da Beira, capital provincial de Sofala, já tem as portas abertas, à espera do primeiro grupo de jovens para a aula de costura, orientada por voluntários daquela fundação de princípios budistas.

Este grupo aprende técnicas para a criação de pequenos negócios, com vista a melhorar as próprias condições de vida e, sobretudo, a ajudar o próximo.

“Eu estou aqui a aprender corte e costura desde o ano passado. O meu sonho é abrir o meu próprio ateliê. Primeiro, para garantir algum sustento para a minha família, mas também para ajudar outras pessoas, criando emprego para alguns jovens que não têm muitas oportunidades aqui”, explica Julieta Alberto, de 20 anos, sentada junto à sua máquina de costura.



FORMAÇÃO PRETENDE GARANTIR SUSTENTABILIDADE NO DESENVOLVIMENTO DAS COMUNIDADES

Rafael Cocurico, coordenador do centro, explica que o objectivo é capacitar os jovens, a maioria órfãos, com “práticas para toda a vida”, através de uma formação de três meses, seguida da distribuição de ‘kits’ de auto-emprego, de modo a que possam criar pequenos negócios nas suas comunidades.

O Centro de Formação Vocacional é apenas um dos vários projectos que a Tzu Chi tem desenvolvido no apoio à reconstrução de Sofala desde o ciclone Idai, fruto do empenho dos voluntários da fundação.

O pacote de apoio à reconstrução da Tzu Chi em Sofala inclui a construção de mais de três mil casas e de vinte e três escolas, num investimento de 108 milhões de dólares, assegurado pela organização que está presente em Moçambique desde 2012, colaborando com as autoridades em momentos de emergência.

O APOIO ESPIRITUAL PARA ENFRENTAR OS TRAUMAS

Nas salas do centro de formação, que conta actualmente com 180 jovens ainda no ensino geral,

há também espaço para a educação cívica e moral, assente nos princípios budistas transmitidos pela Venerável Mestre Cheng Yen, fundadora da Tzu Chi.

“Não só estou a aprender corte e costura, depois de três anos sem estudar, como também estou a aprender os princípios de amar o próximo e cuidar da minha comunidade”, afirma Paulo Luís, de 20 anos, outro formando.

Para estes jovens, nascidos numa província ciclicamente afectada por desastres naturais, os traumas ainda estão presentes.

“O meu amigo foi arrastado pela corrente das águas durante o ciclone Idai e morreu. Era uma pessoa muito importante para mim, mas já não está aqui. Hoje, eu estou e quero continuar a estudar para garantir que, na minha comunidade, as pessoas não morram mais por causa destes desastres”, desabafa o jovem voluntário.

Pela sua localização geográfica, Moçambique está exposto a cheias e ciclones tropicais durante a época chuvosa, entre Outubro e Abril, sendo que o período de 2018 a 2019 — ano da passagem do Idai — foi considerado o mais severo de sempre, com 714 mortos registados.

Coordenador de Media do Departamento de Comunicação da Tzu Chi Moçambique 



Mozal e risco de um abalo económico

Há mais de vinte e cinco anos, a Mozal instalou-se em Boane como o maior investimento estrangeiro directo alguma vez feito em Moçambique. A fábrica de alumínio tornou-se rapidamente um ícone industrial, responsável por projectar o país no mapa mundial das exportações de metais. Hoje, representa uma fatia considerável das nossas exportações, mobiliza milhares de empregos directos e indirectos e mantém uma relação complexa com o Estado moçambicano, marcada por regimes fiscais especiais e benefícios concedidos ao abrigo de acordos de investimento.

A recente ameaça de encerramento da Mozal, face a impasses na negociação do custo da energia eléctrica, levanta uma questão que vai muito além da fábrica em si. Quais seriam as consequências reais de um colapso da Mozal para Moçambique?

A Mozal não é apenas uma unidade fabril de alumínio; é uma estrutura económica com ramificações que atravessam vários sectores. Representa, em determinados anos, perto de 30% do total das exportações moçambicanas. Este peso reflecte-se directamente na balança de pagamentos e na entrada de divisas. Embora a sua contribuição fiscal directa seja muitas vezes

reduzida, devido ao regime de isenções acordado na sua instalação, o impacto não se mede apenas pelo imposto que paga, mas sobretudo pela cadeia de valor que gera em torno de si.

O primeiro círculo de impacto encontra-se nas empresas moçambicanas que prestam serviços quase exclusivamente à Mozal. São firmas de logística, manutenção, catering, segurança, metalomecânica e transporte, que dependem em grande parte dos contratos com a fábrica. O encerramento abrupto significaria a falência imediata de dezenas destas empresas. O segundo círculo está na contribuição fiscal indirecta. Estas empresas e os seus trabalhadores pagam IRPC e IRPS, que são canalizados para o Estado. Este fluxo de receitas perder-se-ia com o desaparecimento da Mozal, num efeito cascata difícil de compensar. O terceiro círculo encontra-se na relação com a banca nacional. Muitas destas empresas, com base nos contratos de prestação de serviços à Mozal, obtiveram créditos para expandir a sua actividade. Sem a fábrica, os contratos deixam de existir, os fluxos de caixa secam e os bancos ficam expostos a incumprimentos em massa. Do mesmo modo, milhares de trabalhadores da própria Mozal e das empresas fornecedoras têm créditos pessoais, desde habitação a

“ A Mozal não é apenas uma unidade fabril de alumínio; é uma estrutura económica com ramificações que atravessam vários sectores. Representa, em determinados anos, perto de 30% do total das exportações moçambicanas.

viaturas, que ficariam comprometidos, mesmo que recebessem indemnizações por despedimento colectivo. O quarto círculo é o das taxas portuárias e de circulação. Embora a Mozal beneficie de várias isenções fiscais, paga taxas relacionadas com o transporte e exportação do alumínio. A saída desta circulação significaria uma queda imediata de receitas para os portos de Maputo e da Matola, afectando toda a logística marítima e terrestre associada. O quinto círculo é o da responsabilidade social corporativa. Ao longo dos anos, a Mozal investiu em infraestruturas sociais em Boane e Matola Rio, financiando escolas, sistemas de abastecimento de água, equipamentos hospitalares e iniciativas comunitárias. O desaparecimento desta fonte de apoio agravaria a pressão sobre os orçamentos municipais e reduziria a qualidade de vida das comunidades vizinhas.

Quando se fala do eventual encerramento da Mozal, muitas vezes a atenção recai apenas sobre os mil empregos directos que seriam perdidos. Mas esta é apenas a superfície do problema. O verdadeiro risco é sistémico; Empresas fornecedoras entram em colapso em cadeia, as receitas fiscais indirectas são abruptamente cortadas, a banca nacional enfrenta inadimplência em massa tanto empresarial como familiar, as exportações perdem um dos seus principais motores afectando a entrada de divisas, os portos e transportes registam quebras de movimento e de receitas, as comunidades locais perdem apoio social vital e os investidores estrangeiros perdem confiança num país onde o maior projecto industrial não resistiu. O custo económico, social e reputacional de perder a Mozal é muito superior às vantagens de curto prazo que poderiam resultar de uma postura inflexível na negociação de tarifas de energia.

O actual impasse sobre o preço da energia é central nesta discussão. A Mozal é cliente da Eskom, e esta por sua vez, é cliente da Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB), mas a empresa pública não pode ser colocada numa posição de inviabilidade financeira em nome de tarifas excessivamente baixas. Do mesmo modo, tarifas

“ Um acordo inteligente, que distribua benefícios e sacrifícios de forma justa, é não apenas possível como necessário, porque o bem maior em jogo é a estabilidade social e económica do país.

demasiado altas podem inviabilizar a continuidade da Mozal, com todos os efeitos colaterais descritos. Por isso, torna-se imperativo que o Governo, através da HCB, a Eskom e a Mozal encontrem modelos de negociação inovadores e equilibrados, que garantam simultaneamente a sustentabilidade financeira da HCB, a competitividade da Mozal no mercado internacional e a manutenção da estabilidade social e económica de Moçambique.

Um acordo inteligente, que distribua benefícios e sacrifícios de forma justa, é não apenas possível como necessário, porque o bem maior em jogo é a estabilidade social e económica do país.

As perguntas que nos fazemos hoje, quantas empresas dependem da Mozal, quanto arrecada o Estado em impostos indirectos, qual é a exposição da banca, que volume de taxas são pagas, quanto se investe em responsabilidade social, ainda não têm respostas claras e quantificadas. Mas uma coisa é certa; o colapso da Mozal mexeria drasticamente na estrutura económica e social de Moçambique. Mais do que um exercício académico, este debate deve ser visto como um alerta. O país precisa de avaliar com rigor o custo real de perder a sua maior indústria transformadora. E, perante esta realidade, a responsabilidade do Governo, da HCB, da Mozal e de todos os actores envolvidos é encontrar uma solução equilibrada que assegure a continuidade de um projecto que, goste-se ou não, se tornou um pilar da economia nacional. Porque a questão não é apenas saber quanto ganhamos com a Mozal, mas sobretudo quanto perderíamos sem ela. 



VIDENCIAL
AGÊNCIA DIGITAL CRIATIVA

Criamos *Experiências* *Digitais* Memoráveis

www.videncial.co.mz

BRANDING

WEBSITES

MARKETING

MOBILEAPPS





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



Habilita-te a ganhar
tako todo
o ano.

10.000 Mt

Durante 12 meses

**Esta chance é de todos.
É daqui.**

**Recebe o teu salário no BCI,
usa os canais e-Daki e faz pelo
menos 5 transacções por mês para
te habilitares a ganhar 10.000MT
por mês, durante 12 meses.**



Termos e condições: Prémios: Durante a campanha serão sorteados um total de 30 clientes. Cada vencedor recebe 120.000 MT. O pagamento do prémio será realizado em 12 mensalidades de 10.000 MT. Sorteios: 6 sorteios bimestrais com 5 vencedores em cada. Campanha válida até 30 de Junho de 2026. Condições de Elegibilidade ao Sorteio: São elegíveis a esta campanha, os clientes particulares que domiciliem o seu salário no BCI e que tenham pelo menos 2 salários creditados no período do sorteio, um Cartão de Débito activo, os serviços eBanking/App e *134# activos, e que realizem 5 transacções/mês nos canais electrónicos e-Daki. Os vencedores dos sorteios deverão manter o salário domiciliado no BCI por 12 meses para continuar a beneficiar do prémio. No caso de deixar de receber o salário por 2 meses consecutivos no BCI, o vencedor do sorteio perde o direito ao prémio. Requisitos para Receber o Salário no BCI: Para receber o salário, ser titular de uma conta à ordem e indicar à entidade empregadora o número da Conta BCI para pagamento do salário. Requisitos para Abertura de Conta: Dirigir-se a uma Agência BCI com Documento de Identificação válido, Comprovativo de Rendimentos ou Declaração para trabalhadores por conta própria, Comprovativo de Residência e Declaração de NUIT ou cópia do cartão. Preçário: Processamento de Salários: Gratuito para o beneficiário. Cartão Daki: Anuidade: 395 MT. Levantamentos nacionais: 9,50 MT; Internacionais: 250 MT. Transferências para contas BCI e Conta Móvel: 25 MT, Transferências Interbancárias: 120 MT. App Daki e eBanking: Subscrição e manutenção gratuitas. Transferências para contas BCI: 15 MT. Transferências para conta Móvel: 25 MT. Transferências para outros Bancos: 120 MT. Transferências para carteiras móveis: 100 a 2.000 MT: 20 MT | 2.001 a 5.000 MT: 40 MT | 5.001 a 10.000 MT: 80 MT | 10.001 a 15.000 MT: 100 MT | 15.001 a 20.000 MT: 120 MT | 20.001 a 25.000 MT: 150 MT. Serviço *134#: Subscrição e manutenção gratuitas. Transferências para contas BCI e Conta Móvel: 25 MT. Transferências Interbancárias: 120 MT. Transferências para carteiras móveis: 100 a 2.000 MT: 20 MT | 2.001 a 5.000 MT: 40 MT | 5.001 a 10.000 MT: 80 MT | 10.001 a 15.000 MT: 100 MT | 15.001 a 20.000 MT: 120 MT | 20.001 a 25.000 MT: 150 MT. Serviços Gratuitos para Clientes Particulares e Sociedades Unipessoais: Cartões bancários: Primeira emissão normal de cartão de débito; Serviço de Alertas BSI SMS. Operações efectuadas em ATM, eBanking/APP e *134#: Consulta de saldos, Extractos, Pagamento de Serviços e Compra de Recargas. Primeiros dois levantamentos, por mês, em ATM Transferências Intrabancárias: Duas transferências, por mês, em balcão e em ATM. Uma transferência, por dia, por meio de canais electrónicos, independentemente do canal utilizado. **Mais informações: www.bci.co.mz, Agência BCI ou linha gratuita Fala Daki: 800 224 224.**