

# negócios



Conselho de Administração da EMOSE

## EMOSE: A reinvenção de um gigante nacional

ISSN 2616-4744



[www.revista.negocios.co.mz](http://www.revista.negocios.co.mz)  
■ N.º53 ■ Junho 2025 ■ 150 MT

# Tenha férias *de sonhos*

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



## Concebido para *o seu conforto*

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



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





CAPA 14

**EMOSE: A Reinvenção de um Gigante Nacional**

NOTAS DA DIRECTORA GERAL 4

**Um novo ciclo para a Negócios: compromisso renovado com a excelência e a inovação**

CAFÉ NEGÓCIOS

**Cinquenta Anos de Independência Económica: Conquistas, Desafios e Perspectivas para Moçambique**

ECONOMIA 20

**Economia retraiu-se 3,92% no primeiro trimestre**

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA 22

**Pilar para uma sociedade sustentável**

ENERGIA 24

**Cahora Bassa celebra 50 anos**

SECTOR PRIVADO 28

**Álvaro Massingue e o Despertar do Sector Privado**

SEGUROS 32

**Nova autoridade para seguros e pensões**

BANCA 34

**A reinvenção silenciosa do sistema financeiro**

PARCERIAS 38

**IKIGAI360 alia-se à X3M Ideas**

BOLSA DE VALORES

**BVM dinamiza educação financeira e aproxima jovens ao mercado de capitais**

EMPREENDER 42

**Um negócio com sabor local e valor global**

LOGÍSTICA 46

**Afrigrown pede equidade para PMEs moçambicanas**

DICAS ÚTEIS 50

**O que todo dono de animal de estimação deve saber?**

IDEIAS SOLTAS 52

**A fita que conhecia o meu nome**

SEGUROS 54

**Da tradição à era digital**

IMOBILIÁRIA 58

**Instrumentos que geram garantias e confiança**

POR LINHAS SOLTAS 60

**Crédito bancário e eleições em Moçambique: uso político ou coincidência cíclica?**

RESPONSABILIDADE SOCIAL 62

**Tzu Chi: Quando a Solidariedade Ergue Fundações**

MARKETING 66

**A sua marca é ou finge ser****negócios**

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

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

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

**Redes Sociais** Jéssie Langa**Fotografia** Dino Valeta**Design** XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda**Impressão** Gráfica Sociedade do Notícias, S.A.**Tiragem Média** 1500 exemplares**Registo** 01/GABINFO-DEC/2012**Propriedade e Edição****maxmedia**

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

**Parcerias**

CE CPL



TVM



CCME



MONTEBELO GIRASSOL



LAM



ARIECON



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



# Um novo ciclo para a Negócios: compromisso renovado com a excelência e a inovação

**A**ssumo hoje, com honra e sentido de missão, a Direcção-Geral da Revista Negócios. Ao longo de nove anos, esta publicação tem sido muito mais do que uma revista: tornou-se numa plataforma de ideias, de liderança e de inspiração para o tecido empresarial moçambicano.

Sucedo ao Dr. Jaime Langa, personalidade que dispensa apresentações, cuja visão estratégica, paixão pelo desenvolvimento nacional e compromisso inabalável com a excelência editorial marcaram de forma indelével o percurso desta casa. A ele deixo o meu profundo reconhecimento, não apenas pelo legado erguido, mas também pela confiança depositada na continuidade desta obra colectiva. Substituí-lo constitui, sem dúvida, o maior desafio da minha carreira.

A Negócios continuará a ser um espaço privilegiado de reflexão e referência. Manteremos, e reforçaremos, a voz das empresas que inovam, dos gestores que lideram com propósito e das mulheres e homens que, com coragem e

criatividade, constroem um país mais competitivo, mais justo e mais sustentável. Sustentaremos, igualmente, um olhar crítico e construtivo sobre as políticas públicas, as dinâmicas de mercado e as tendências que moldam o futuro da economia moçambicana, sem jamais abdicar do rigor, da independência e do espírito de serviço que nos caracterizam.

O mundo muda. As empresas transformam-se. O jornalismo reinventa-se. Estaremos à altura desses desafios com novas linguagens, novas plataformas e um compromisso renovado para com leitores e parceiros. Nesta nova fase, publicaremos com a mesma exigência e com ainda maior capacidade de escuta, porque liderar é também saber ouvir.

Convido todos os nossos leitores, anunciantes e parceiros a caminharem connosco neste novo ciclo. Juntos, continuaremos a valorizar o que de melhor se faz em Moçambique e a projectar a voz do nosso tecido empresarial para além-fronteiras. **■**

**“** Sucedo ao Dr. Jaime Langa, personalidade que dispensa apresentações, cuja visão estratégica, paixão pelo desenvolvimento nacional e compromisso inabalável com a excelência editorial marcaram de forma indelével o percurso desta casa.

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

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





**Tema:**  
**Cinquenta anos**  
**de independência**  
**económica**

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

# Cinquenta Anos de Independência Económica: Conquistas, Desafios e Perspectivas para Moçambique

A presente edição do Café Negócios teve como tema “50 Anos de Independência Económica”, num momento de profunda reflexão sobre o percurso económico de Moçambique desde a proclamação da independência nacional. Moderado pelo consultor empresarial Ivan Amade, o debate reuniu um painel de intervenientes de reconhecido mérito nas suas áreas de actuação, proporcionando uma análise crítica e multidisciplinar sobre os progressos alcançados, os desafios estruturais persistentes e os caminhos possíveis para o futuro.

**E**ntre os convidados estiveram o jurista Júlio Mutisse, a economista e consultora Celeste Banze, o médico veterinário e empresário Custódio Bila, e a empreendedora e activista social Vânia Langa. Cada um, a partir da sua experiência e domínio, contribuiu para um debate franco sobre a realidade económica do país, abordando questões como a dependência externa, o papel do Estado na economia, a industrialização, a inclusão produtiva da juventude e a necessidade de maior coesão entre o sector público e privado.

Num tom reflexivo, os intervenientes destacaram a urgência de redefinir as prioridades

nacionais, repensar os modelos de desenvolvimento e reforçar o compromisso colectivo com uma economia mais inclusiva, competitiva e sustentável, à altura das aspirações de um país que celebra cinco décadas de independência.

## **JÚLIO MUTISSE**

**Jurista**

Ao celebrarmos os 50 anos da independência de Moçambique, é essencial reflectirmos sobre o estado actual e o futuro da nossa independência económica. Meio século depois, torna-se evidente que o país ainda não atingiu a autonomia financeira desejada, e para que isso se concretize,





Júlio Mutisse

é imprescindível dar passos firmes e estruturados rumo a esse objectivo.

O primeiro desses passos passa, inevitavelmente, por um planeamento estratégico consistente e pela garantia de continuidade das políticas públicas. É igualmente crucial que todos os intervenientes, governo, sector privado, sociedade civil e parceiros, estejam comprometidos de forma clara e inequívoca com o plano

estabelecido, assegurando a sua implementação com seriedade e coerência.

Outro pilar fundamental reside na presença activa do Estado no controlo, monitorização e avaliação sistemática da execução do plano. A gestão dos processos deve ser clara e transparente, com uma verificação contínua do desempenho de cada sector. Só assim será possível maximizar a eficiência e reforçar a capacidade de arrecadação de receitas para o Estado. Sem este acompanhamento rigoroso, corremos o risco de desperdiçar recursos e esforços, sem alcançar os resultados esperados.

O país precisa, mais do que nunca, de um momento de concertação nacional. Urge reunir, de forma inclusiva e apartidária, todos os sectores da sociedade para definir um caminho comum. Precisamos de um verdadeiro pacto da nação: um compromisso colectivo com metas concretas e medidas realistas, que possam ser aplicadas com continuidade ao longo do tempo.

É verdade que o actual diálogo interpartidário poderá representar um passo nessa direcção, mas a independência económica continua adiada. A razão é simples: falta de continuidade e ausência de compromisso. A cada novo ciclo de governação, recomeça-se quase do zero, sem a

consolidação das políticas e projectos anteriormente traçados. O resultado é uma ausência de coerência na acção governativa e um fraco impacto no desenvolvimento económico.

Um exemplo claro disso foi o plano de industrialização nacional anunciado no quinquénio passado. Embora ambicioso, este plano não foi acompanhado das condições necessárias à sua viabilização. Faltaram medidas complementares de âmbito fiscal, cambial e outros incentivos adequados que dessem sentido à determinação política e facilitassem a execução por parte de um empresariado emergente que, para além disso tudo, precisaria desbravar, conquistar e consolidar uma rede de comercialização sólida num ambiente dominado por produtos importados. É que a industrialização desejada, para ser sustentável, exige medidas complementares que estimulem a produção, o investimento e a competitividade.

É, por isso, fundamental estabelecer um plano integrado com respostas para questões centrais: Onde estamos? O que queremos alcançar? Para onde pretendemos ir? E quais os passos concretos para lá chegar? Esta abordagem exige acções coordenadas, estruturadas e transversais, e não pode limitar-se a declarações de intenção ou a promessas avulsas.

O sucesso deste processo dependerá, em grande parte, da acção articulada entre diversas instituições do Estado – como o Ministério da Indústria e Comércio, o Ministério do Trabalho, o Banco de Moçambique, a Autoridade Tributária, entre outros. Estes organismos devem operar de forma alinhada e colaborativa, com vista à implementação eficaz das políticas definidas.

Finalmente, é imprescindível criar um quadro político e institucional claro, onde todos os intervenientes, desde os investidores até aos departamentos governamentais, saibam, de forma objectiva, o que se espera deles e como devem actuar para proteger e impulsionar a indústria nacional.

**IVAN AMADE****Consultor Empresarial**

Falar de independência económica de Moçambique é, acima de tudo, compreender que esta não pode ser dissociada de outras dimensões da soberania nacional, tais como a independência política, social, cultural e ambiental. Estes pilares interligam-se profundamente e influenciam-se mutuamente, formando a base estrutural do desenvolvimento sustentável de qualquer país.

No caso de Moçambique, a independência política constitui o alicerce do qual decorre qualquer aspiração de autonomia económica. Desde a realização das primeiras eleições gerais em 1994, o país tem vindo a consolidar a sua estrutura democrática, realizando eleições regulares e promovendo um ambiente de participação política, apesar dos inúmeros desafios que enfrentou ao longo do tempo.

No entanto, não se pode ignorar que o processo de afirmação económica foi significativamente impactado por acontecimentos marcantes, como a transição de um regime socialista para capitalista, conflitos internos prolongados, fenómenos climáticos extremos recorrentes e, mais recentemente, a ameaça do terrorismo em algumas regiões do país. Estes factores contribuíram para travar o ritmo da edificação de uma





independência económica sólida e duradoura.

Apesar destes constrangimentos, os 50 anos de independência devem ser encarados como um valioso repositório de aprendizagens. O país tem agora a oportunidade de projectar os próximos 50 anos com base na estabilidade interna, na coesão social e na capacidade de resistência face às adversidades. A independência económica, mais do que um conceito técnico, é uma construção colectiva que depende directamente da união nacional e da existência de um verdadeiro programa de Estado, com continuidade e visão de longo prazo.

Um dos principais entraves a esta continuidade tem sido, precisamente, a interrupção cíclica dos programas económicos a cada novo ciclo governativo. A ausência de uma linha de acção estável e coerente faz com que muitos projectos económicos sejam descontinuados, mesmo quando se demonstram promissores. Esta descontinuidade compromete os resultados e perpetua a fragilidade estrutural da economia nacional.

Acresce a isto o elevado nível de informalidade que caracteriza grande parte da actividade económica no país. Esta realidade representa um desafio crítico para o Estado, que vê reduzida a sua capacidade de arrecadação de receitas e de intervenção directa no apoio à classe empresarial. A informalidade impede o registo, a monitorização e o enquadramento fiscal de muitas actividades económicas, dificultando não só a planificação como também a implementação de políticas públicas eficazes.

A independência económica exige que o país seja capaz de gerar receitas próprias, não apenas para cobrir as despesas correntes, mas também para reduzir o défice fiscal e promover investimentos estratégicos. Para tal, é indispensável fomentar a produção interna, apoiar o crescimento de uma classe empresarial estruturada, incentivar a exportação e garantir a entrada de divisas. Estas metas só serão alcançáveis com um ambiente económico regulado, transparente e inclusivo.

Outro ponto crucial é o investimento na

educação, na formação profissional e na empregabilidade dos jovens. Uma economia verdadeiramente independente depende da sua força de trabalho. A produção, a produtividade e a competitividade só aumentam quando se dispõe de recursos humanos qualificados e preparados para responder às exigências do mercado.

Em síntese, os próximos 50 anos de Moçambique devem ser orientados por uma estratégia nacional baseada em quatro eixos fundamentais: estabilidade política e social; institucionalização de um programa económico de Estado com continuidade; combate efectivo à informalidade; e promoção da educação e da empregabilidade.

## **CUSTÓDIO BILA**

### **Médico Veterinário e Empresário**

Moçambique celebra meio século de independência. Mas será que também podemos celebrar a tão desejada independência económica? Na minha opinião, ainda não a alcançámos, mas é justo reconhecer que alguns passos importantes foram dados nesse caminho.

Um dos maiores avanços foi o aumento do acesso à educação, sobretudo nas décadas logo após a independência. A minha geração teve o privilégio de estudar em instituições públicas de elevadíssima qualidade, o que nos permitiu adquirir ferramentas para contribuir activamente na construção do país. Mas a independência económica exige mais do que formação: exige visão estratégica, coragem política e investimento em sectores com efeito multiplicador.

É neste ponto que quero concentrar-me: se quisermos acelerar a independência económica de Moçambique, precisamos de investir em sectores que beneficiem directamente as massas. Um desses sectores é a indústria agro-alimentar, que transforma produtos agrícolas – maioritariamente fornecidos por pequenos produtores – em bens de valor acrescentado. Desenvolvendo esta indústria, estaremos a criar emprego, reduzir as importações, gerar divisas, melhorar a nutrição das famílias e dinamizar o meio rural.

Mas o desafio é maior: as pequenas indústrias nacionais continuam sistematicamente excluídas dos grandes centros comerciais, que são



Custódio Bila

controlados por grupos internacionais. Mesmo quando produzem com qualidade, são rejeitadas. É uma vergonha para qualquer país que 99% dos produtos disponíveis nas prateleiras destes centros sejam importados – principalmente num país com recursos, talento e vontade de trabalhar.

Não faz sentido, 50 anos depois da independência, continuarmos dependentes de tudo o que vem de fora. É preciso vontade política e acção prática. O Governo deve intervir com urgência. Criar políticas que obrigam os centros comerciais a incluir uma quota mínima de produtos nacionais, fornecer incentivos fiscais e técnicos às pequenas indústrias.

E o que significa apoiar as pequenas indústrias agro-alimentares? Apoiar aquelas empresas é apoiar Moçambique. É apoiar o emprego, a produção local, o empreendedorismo e, sobretudo, o desenvolvimento do meio rural, onde vive a maioria dos moçambicanos. É dar dignidade às famílias que produzem, transformam e tentam competir, mesmo quando tudo está contra elas.

O que eu acho, sinceramente, é que Moçambique tem tudo para ser economicamente independente. Mas isso só será possível se deixarmos de lado o complexo de inferioridade em relação ao produto estrangeiro, se colocarmos o interesse nacional acima dos lobbies, e se olharmos com orgulho para aquilo que é feito por mãos



Celeste Banze

moçambicanas. A independência económica começa quando acreditamos em nós mesmos. E 50 anos depois, é tempo de agir.

### **CELESTE BANZE**

**Economista e Consultora na Área de Finanças Públicas**

**“Repensar Moçambique aos 50 Anos: Um Chamado à Responsabilidade Fiscal e à Construção de um Estado Eficiente”**

Estamos a viver um momento decisivo na história de Moçambique. Comemoramos 50 anos de independência nacional, e esta marca simbólica vem acompanhada de sinais encorajadores: temos hoje uma população mais informada, mais crítica e mais consciente dos seus direitos e deveres. Há um despertar colectivo para a necessidade de transformação, um sentimento crescente de que é hora de virar a página e trilhar um novo caminho de progresso e inclusão.

Neste cenário, olhar para as finanças públicas de forma mais responsável torna-se essencial. É tempo de repensar como o Estado gasta, onde investe e que prioridades assume. Após meio século de construção nacional, temos o dever de fazer uma avaliação crítica sobre a eficiência da despesa pública. Não se trata apenas de cortar gastos, mas de racionalizar recursos, canalizando-os

para áreas que têm impacto directo na qualidade de vida dos cidadãos, como a Educação, a Saúde, o Saneamento e a Infra-estrutura.

Um exemplo claro da necessidade de maior eficiência nos gastos públicos é o elevado peso da massa salarial no orçamento do Estado. Esse facto, por si só, não é necessariamente negativo — investir no capital humano é essencial para o funcionamento do Estado. Contudo, o verdadeiro desafio reside na ausência de um retorno proporcional em termos de qualidade e eficiência dos serviços prestados à população.

É justo reconhecer que há sinais positivos e experiências encorajadoras. Os Serviços Nacionais de Identificação Civil (DNIC) e o Serviço Nacional de Migração (SENAMI) têm dado passos importantes ao apostarem na digitalização e modernização dos seus processos, tornando o atendimento mais célere e acessível para o cidadão. Essas melhorias mostram que é possível transformar a Administração Pública quando há vontade institucional e foco na inovação.

No entanto, a realidade em muitas outras instituições públicas ainda contrasta com esse progresso. Persistem problemas como filas intermináveis, burocracia excessiva e um atendimento pouco motivador, que geram frustração em quem procura serviços básicos. É importante lembrar que o cidadão que enfrenta essas dificuldades é o mesmo que contribui com os seus impostos — e, portanto, tem o direito legítimo de esperar um serviço público eficiente, transparente e digno.

É neste ponto que precisamos falar, com coragem e seriedade, sobre responsabilidade fiscal. Esta começa por repensar o papel e o tamanho do Estado. Precisamos avaliar: temos uma função pública adequada às nossas necessidades de desenvolvimento? Estamos a recompensar o mérito e a competência? Estamos a medir o desempenho de quem serve o Estado? Não podemos continuar a financiar estruturas ineficientes, que consomem recursos sem contribuir de forma significativa para os resultados que o país tanto precisa.

Este debate deve ser acompanhado de um olhar estratégico sobre o investimento público. Qual é a natureza das dívidas que contraímos?





Com que retorno? Países como o Ruanda e o Botsuana têm mostrado que é possível utilizar o crédito externo de forma inteligente — investindo em educação técnica, digitalização dos serviços públicos e infra-estrutura produtiva. Dívidas contraídas para obras que não geram impacto real na economia ou na vida das pessoas devem ser evitadas.

A educação, por exemplo, é um investimento estrutural que requer visão de longo prazo. Embora os seus frutos não sejam imediatos, apostar seriamente neste sector — com boa gestão, professores qualificados e escolas equipadas — é garantir, daqui a 20 ou 30 anos, uma sociedade mais preparada, inovadora e produtiva. Países asiáticos como o Vietname e a Coreia do Sul conseguiram essa virada apostando com consistência na educação como motor de transformação.

Enquanto em Moçambique permanecermos com um cumprimento do serviço da dívida desafiador, mais difícil será a priorização de investimento em projectos de infra-estruturas essenciais e como consequência iremos continuamente pressionar os programas sociais, deixando milhões de pessoas sem acesso adequado a serviços básicos.

Neste contexto, os 50 anos de independência apesar de ser um momento solene e de celebração como país porque alcançámos também

grandes resultados como a expansão de educação na zona rural, penetração dos serviços telefonia móvel e mobile money em zonas recônditas e a descoberta de reservas significativas de gás natural na Bacia do Rovuma entre outros feitos, é tempo de profunda reflexão.

O caminho para a independência económica passa por reforçar o contrato social fiscal: o Estado deve cobrar impostos com justiça fiscal, mas também devolver serviços com qualidade. A confiança entre Estado e cidadão é o alicerce de uma sociedade funcional.

É possível virar o jogo. Mas isso exige liderança corajosa, decisões difíceis e compromisso com o bem comum. É hora de abrir espaço para uma nova geração de servidores públicos, técnicos e decisores que estejam dispostos a pôr os interesses do país acima de tudo. Com vontade política, com transparência e com participação do cidadão, podemos construir um Estado que funcione, um Estado que respeite o esforço de quem contribui e que invista onde mais faz diferença.

Atravessamos um marco importante. O que faremos a seguir definirá os próximos 50 anos. Se tomarmos hoje as decisões certas, com responsabilidade, ambição e esperança, Moçambique poderá sim, finalmente, transformar potencial em progresso.



Vânia Langa

## **VÂNIA LANGA** **Empreendedora**

Olhando para o tema, eu penso que caminhámos até um certo ponto, mas, para cinquenta anos, ainda estamos muito aquém do desejado. Para dizer que, sob o ponto de vista da própria economia, em termos de desenvolvimento, ainda há muito por fazer, porque existem, no nosso país, faltas de serviços básicos de qualidade: escolas, saúde. Educação e Saúde são os sectores mais críticos para que uma economia seja considerada minimamente desenvolvida. Eu acredito que são os sectores-chave para desenvolvermos o país mais do que já está. Estamos a caminhar, mas ainda não fizemos grandes coisas...

Então, eu penso que deve-se melhorar essa questão da Saúde e Educação para a população. Mas, para isso, existe um trabalho de base, que é um trabalho estrutural. Enquanto os governantes tiverem interesses próprios, não vamos fazer nada. Estaremos a contabilizar anos e anos, ciclos governativos, mas que, no final do dia, não mudam a realidade do país. É o momento de olharmos os cinquenta anos como uma experiência, sim, mas também como um pensamento que diz: devíamos ter feito mais, e está na hora de fazer mais. Então, devemos mudar de mentalidade e estarmos mais comprometidos efectivamente, o que essa idade significa em termos de realização, desenvolvimento...

Comparando o nosso país com os outros que ficaram independentes na mesma altura, olhamos e vemos que estamos numa realidade muito

“ Para mim, independência económica significa um país que consegue responder às suas despesas públicas ou às suas finanças públicas sem ter de depender do exterior

estranha, que não se justifica, porque o nosso país é muito rico em matéria-prima. Temos tudo para dar certo, mas a base, a estrutura governamental, os gestores do país estão a falhar muito. Não estão comprometidos com o país, isso é visível. Fazem promessas, mas, no final do dia, a massa populacional não sente isso e sente-se abandonada, de certa forma.

É o momento de trabalharmos, olhando para a realidade, não para a realidade de alguns, mas para a realidade do país. Não faz sentido, cinquenta anos depois, estarmos neste contexto de desenvolvimento... O que pode ser feito? Para onde vamos? Existem muitos procedimentos que nos atrasam. Nós, que somos empreendedores, queremos abrir uma empresa, mas as exigências são muitas. Para quem não tem nada, fica difícil. Se tentarem facilitar o surgimento de empreendimentos para os jovens, com acções práticas, claro que temos de estar formalizados, mas essa formalização pode ser mais simplificada. Acredito que, se trabalharmos nessas questões, podemos ver os jovens não só a reclamarem, mas a contribuírem, de certa forma, para o desenvolvimento do país.

Para mim, independência económica significa um país que consegue responder às suas despesas públicas ou às suas finanças públicas sem ter de depender do exterior, de doações ou de parcerias externas. É um país que é capaz de, pelo menos, no mínimo, conseguir responder sem ter de olhar para quem pode ajudar, um país capaz de resolver assuntos básicos sem depender de ajuda externa. 

# EMOSE: A Reinvenção de um Gigante Nacional

Num contexto de desaceleração económica e elevada pressão inflacionária, a Empresa Moçambicana de Seguros (EMOSE) surpreendeu o mercado com um crescimento sem precedentes. O lucro líquido da companhia disparou 747% em relação ao ano anterior, sinalizando não apenas uma recuperação robusta, mas também o amadurecimento de uma estratégia institucional sólida e profundamente reformista. A apresentação dos resultados foi conduzida pelos administradores Sebastião Dimene (Finanças e Recursos Humanos) e Santos Magaia (Técnico Operacional), que detalharam as medidas de governação interna, as reformas de política financeira, a aposta na inovação digital e o papel da EMOSE na consolidação do sector segurador moçambicano.

## ESTRATÉGIA FIRME, RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS

O exercício económico de 2024 ficará marcado, na história da EMOSE, como o ano de viragem. A empresa registou um resultado líquido na ordem dos 368,1 milhões de Meticais, impulsionado por uma combinação de rigor na selecção de riscos, revisão profunda na política de retenções, contenção de custos administrativos e gestão financeira focada na rentabilidade dos activos.

De acordo com Sebastião Dimene, “o desempenho financeiro da EMOSE é reflexo de uma gestão cada vez mais profissionalizada, orientada para resultados concretos e com respeito absoluto pelos princípios de segurança e solvência.” A empresa substituiu gradualmente os depósitos a prazo por títulos de dívida pública e corporativa, assegurando maior rentabilidade sem sacrificar a liquidez. Este movimento estratégico permitiu um equilíbrio ideal entre retorno e segurança,

com impacto directo no reforço da estrutura de capital da empresa.

O resultado não poderia ser mais expressivo: a margem de solvência atingiu 1.188%, muito acima do mínimo de 150% exigido pelo regulador, consolidando a posição da EMOSE como referência de estabilidade no mercado segurador nacional.

## REFORMAS INTERNAS E DISCIPLINA ORÇAMENTAL

Um dos pilares da recuperação foi a adopção de um novo modelo de controlo orçamental informatizado, que passou a condicionar a execução de actividades à sua inclusão formal no orçamento aprovado. “A lógica foi simples: se não está orçamentado, não se executa,” afirmou Dimene. Esta medida introduziu maior disciplina financeira, eliminando desvios e favorecendo uma cultura institucional orientada para a eficiência.





Santos Magaia, Administrador Técnico Operacional, Janfar Abdulai, Presidente do Conselho de Administração e Sebastião Dimene, Administrador Financeiro e de Recursos Humanos



Santos Magaia, Administrador Técnico Operacional

“ A melhoria foi transversal aos ramos, fruto de um controlo mais eficaz dos custos operacionais e de uma selecção mais criteriosa de contratos e riscos, ajustando os perfis de clientes às realidades do mercado.

Simultaneamente, a eliminação dos recibos pré-pagos e a adopção de um sistema de facturação apenas mediante pagamento permitiram uma melhoria significativa nos indicadores de liquidez e na cobrança de prémios, dois dos maiores desafios históricos do sector segurador em Moçambique.

O impacto dessas medidas foi visível também nos resultados técnicos, que alcançaram 114,5 milhões de Meticaís. A melhoria foi transversal aos ramos, fruto de um controlo mais eficaz dos custos operacionais e de uma selecção mais criteriosa de contratos e riscos, ajustando os perfis de clientes às realidades do mercado.

### **INOVAÇÃO E DIGITALIZAÇÃO COMO MOTORES DO FUTURO**

A EMOSE não apenas consolidou o passado como redesenhou o seu futuro. Em 2024, lançou uma série de plataformas digitais destinadas a simplificar a experiência do cliente e automatizar processos-chave como pagamento de prémios, adesão a produtos e participação de sinistros.

“Estamos a dar nova roupagem aos nossos produtos principais e a oferecer soluções digitais à altura das exigências actuais,” afirmou Magaia. Com estas ferramentas, a empresa não só procura atrair novos clientes jovens e tecnófilos, como também reforça a sua capacidade de resposta em tempo real — um diferencial cada vez mais relevante num mercado crescentemente competitivo.

Do ponto de vista da inovação de produtos, o ano de 2024 foi igualmente marcante. Entre os

“ A administração tem dado prioridade a um modelo de governação participativo, assente na transparência das decisões, no respeito por normas internas, e numa comunicação aberta em todos os níveis da organização.

destaques, surgem: Seguro de Garantia de Formação, destinado a assegurar a continuidade dos estudos dos educandos, em caso de falecimento ou incapacidade do responsável financeiro; Seguro de Responsabilidade Civil de Gestores, uma resposta moderna às exigências de governação e boas práticas empresariais, que cobre decisões que possam lesar a empresa; Novo Seguro de Saúde, com coberturas mais amplas, adaptadas aos novos perfis de risco e necessidades dos consumidores.

Além disso, a EMOSE promoveu a integração de três coberturas específicas (Funeral, Farmácia e Vida Inteira), com o objectivo de massificar a venda dos seguros de vida junto do público geral.

### UMA CULTURA CORPORATIVA RENOVADA

O sucesso da EMOSE não é apenas técnico ou financeiro. Segundo Santos Magaia, “o verdadeiro activo da empresa são as pessoas, os seus colaboradores, gestores e parceiros que, diariamente, constroem uma cultura de excelência.”

A administração tem dado prioridade a um modelo de governação participativo, assente na transparência das decisões, no respeito por normas internas, e numa comunicação aberta em todos os níveis da organização. “A nossa governação é hoje a pedra angular do sucesso,” frisou Magaia. Este modelo gerou um ambiente de confiança que envolve todos os actores relevantes: colaboradores, clientes, regulador e accionistas.

A cultura organizacional da EMOSE está ancorada nos valores de Profissionalismo, Inovação, Ética e Confiança, formalizados no Plano de



Sebastião Dimene, Administrador Financeiro e de Recursos Humanos



Negócios 2023–2026. A empresa reforçou também o seu compromisso com o bem-estar dos seus trabalhadores, respeitando a sua dimensão humana e familiar.

### **RESPONSABILIDADE COM O DESENVOLVIMENTO NACIONAL**

Para além da rentabilidade, a EMOSE pretende ser parte integrante do desenvolvimento sócio-económico de Moçambique. Segundo Magaia, a empresa está focada em assumir um papel central nos projectos estruturantes do país, incluindo os ligados à agricultura, infra-estruturas e indústria extractiva.

“Queremos ser a seguradora de referência dos grandes projectos nacionais. Pretendemos partilhar os riscos com outras seguradoras locais, promovendo a retenção de divisas no país e diminuindo a dependência do resseguro externo,” defendeu.

Este posicionamento estratégico visa, entre outros aspectos, assegurar que os benefícios dos investimentos em petróleo e gás, por exemplo, gerem impactos positivos no ecossistema financeiro nacional.

### **DESAFIOS PERSISTENTES E METAS AMBICIOSAS**

Apesar dos resultados animadores, a administração reconhece que o caminho não está isento de riscos. A insegurança em certas zonas do país constitui um factor crítico para o sector. “Sem segurança, não há investimento. E sem investimento, não há seguros,” advertiu Magaia, com realismo.

Outro desafio é a actualização do quadro legal do sector segurador, ainda excessivamente dependente de modelos importados, pouco ajustados à realidade nacional. A EMOSE defende uma revisão do regime jurídico, que promova uma concorrência justa, incentive a captação de capitais locais e preserve o interesse público.

Para 2025, a meta está clara: “Ser a seguradora preferida das pessoas e organizações, pela

“ Queremos ser a seguradora de referência dos grandes projectos nacionais. Pretendemos partilhar os riscos com outras seguradoras locais, promovendo a retenção de divisas no país e diminuindo a dependência do resseguro externo

“ Outro desafio é a actualização do quadro legal do sector segurador, ainda excessivamente dependente de modelos importados, pouco ajustados à realidade nacional.

excelência dos seus produtos e serviços, contribuindo activamente para o crescimento económico do país.”

Com os resultados à vista, os alicerces lançados e o compromisso demonstrado, a EMOSE afirma-se como um exemplo de resiliência e reinvenção num dos sectores mais sensíveis da economia moçambicana. E mostra que, mesmo em tempos adversos, há espaço para crescer com visão, rigor e confiança. 



## 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



# Economia retraiu-se 3,92% no primeiro trimestre

**M**oçambique iniciou 2025 com uma contracção económica de 3,92%, interrompendo a trajetória de crescimento recente e revelando fragilidades estruturais nos sectores produtivos.

Dados preliminares do Instituto Nacional de Estatística indicam que a queda do Produto Interno Bruto no primeiro trimestre reflecte o impacto de disrupções logísticas, custos elevados de produção e instabilidade no fornecimento energético, num cenário marcado pelo abrandamento do consumo interno e pela pressão sobre a balança de pagamentos.

A economia moçambicana iniciou o ano de 2025 sob o signo da contracção. Segundo dados preliminares divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), o Produto Interno Bruto (PIB) registou uma variação negativa de 3,92% no primeiro trimestre, em comparação com o mesmo período de 2024. Esta retracção representa uma inversão significativa face ao crescimento observado em trimestres anteriores, acentuando os desafios que o País enfrenta no panorama económico actual.

## SECTOR SECUNDÁRIO NO EPICENTRO DA CRISE

O sector secundário, que abrange a indústria transformadora, a produção e distribuição de electricidade, gás e água, foi o principal responsável pela queda. A actividade neste sector encolheu 16,18%, com destaque para a quebra de 22,47% no ramo de Electricidade, Gás e Água, uma área sensível à estabilidade energética e



climática. A indústria transformadora também registou uma contracção expressiva de 14,77%, enquanto o ramo da construção caiu 10,77%.

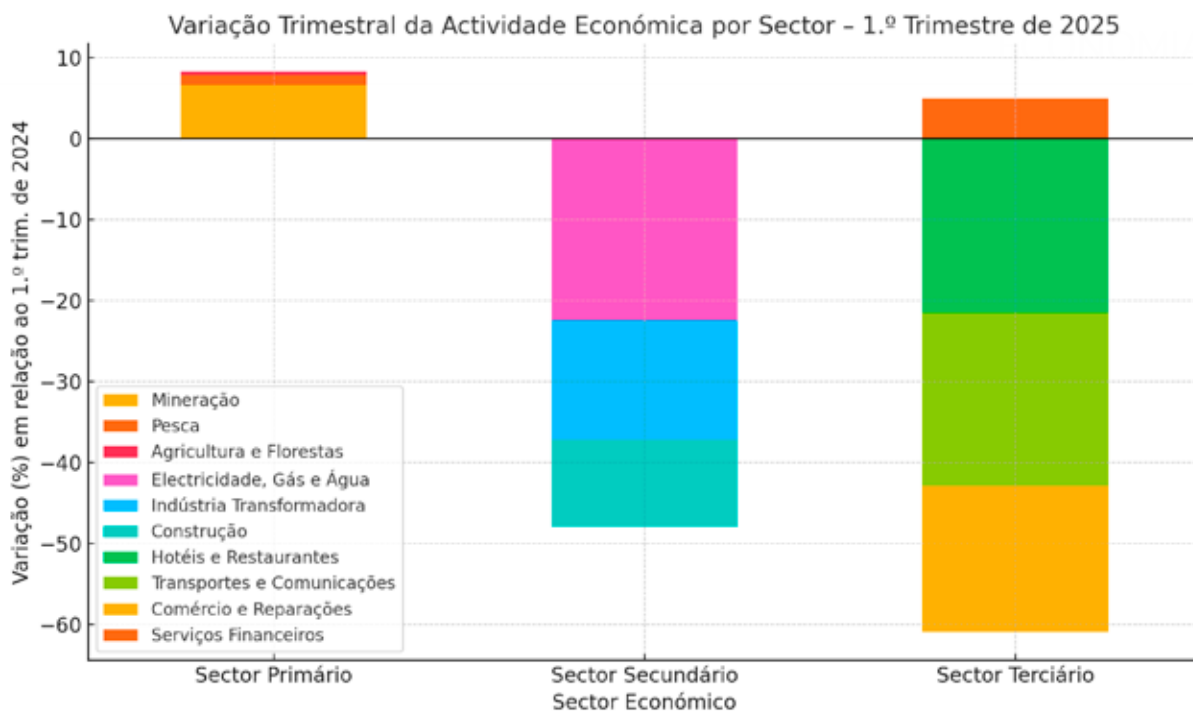
Para os analistas, este desempenho reflecte os efeitos acumulados de disrupções logísticas, encarecimento dos factores de produção e instabilidade no fornecimento energético. “Estes resultados sublinham a urgência de reabilitar infra-estruturas críticas e atrair investimento industrial”, alerta um economista sénior baseado em Maputo.

## SERVIÇOS EM QUEDA, MAS COM EXCEPÇÕES

O sector terciário, habitualmente mais resiliente, registou igualmente um recuo acentuado de 8,31%. Os ramos mais afectados foram Hotéis e Restaurantes (-21,57%) e Transportes, Armazenagem, Actividades Auxiliares e Comunicações (-21,33%). Também o comércio e os serviços de reparação sofreram uma contracção de 18,08%.

Apesar deste cenário desafiante, os serviços financeiros destacaram-se com uma variação





positiva de 4,88%, demonstrando alguma robustez e continuidade na prestação de serviços bancários e digitais.

### SECTOR PRIMÁRIO COM LIGEIRO CRESCIMENTO

Contrariando a tendência geral, o sector primário cresceu 2,09%, sustentado por uma variação positiva de 6,53% na Indústria de Extracção Mineira e de 1,32% na Pesca. A agricultura e as actividades florestais também cresceram, embora de forma mais modesta, com 0,39%. Estes dados confirmam a resiliência de sectores ligados aos recursos naturais e ao mercado externo.

Não obstante, o sector primário continua a ser o mais representativo no PIB, com um peso de 31,94%, seguido pela extracção mineira (13,18%) e pelo comércio e reparações (7,13%).

### CONSUMO PRIVADO EM QUEDA AGRAVA RETRACÇÃO

Do lado da despesa, o recuo do consumo privado foi particularmente expressivo: -7,51%. Este segmento, que representa a maior fatia da procura interna, foi afectado por uma combinação de redução do poder de compra, incerteza económica e aumento do custo de vida. Em contrapartida, registou-se um aumento de 29,75%

na Formação Bruta de Capital e de 5,86% no Consumo Público, sugerindo algum dinamismo em investimentos e despesa estatal.

As exportações também não escaparam à tendência negativa, caindo 2,26%. Por outro lado, as importações cresceram 6,11%, agravando o desequilíbrio externo e colocando pressão sobre a balança de pagamentos.

### PERSPECTIVAS E DESAFIOS

Num contexto em que o País procura equilibrar a recuperação económica com os desafios estruturais, os dados do primeiro trimestre de 2025 levantam sinais de alerta importantes. A contracção nos sectores produtivos e a quebra no consumo doméstico exigem respostas coordenadas que envolvam tanto reformas políticas como incentivos ao investimento privado.

“O momento exige acção concertada. Sem medidas concretas para dinamizar os sectores produtivos e proteger o poder de compra das famílias, o risco de estagnação pode agravar-se nos próximos trimestres”, conclui o mesmo economista.

O próximo trimestre será, assim, determinante para avaliar se os sinais de recuperação nos investimentos públicos e na extracção mineira se traduzem num impulso capaz de inverter a trajectória negativa que marcou o início de 2025.



# Pilar para uma sociedade sustentável

**A** dimensão social da sustentabilidade refere-se aos impactos da organização sobre os sistemas sociais, incluindo as questões política, cultural, institucional, entre outras, nos quais opera.

O enfoque moderno da gestão traduz-se na consideração da comunidade como um ecossistema e da empresa como uma componente do mesmo. Já não há espaço para o antigo conceito de “empresa-ilha”, que implicava a maximização dos benefícios (lucros apropriados pelos accionistas) e a socialização dos prejuízos (distribuídos entre colaboradores, clientes, comunidade e restantes stakeholders).

Actualmente, a intervenção dos diversos actores sociais exige da empresa uma nova postura, centrada em valores éticos que promovam o desenvolvimento sustentável da sociedade como um todo. A questão da Responsabilidade Social Empresarial (RSE) vai além da postura legal da empresa, da prática filantrópica ou do mero apoio à comunidade. Significa uma mudança de atitude, numa perspectiva de gestão empresarial com enfoque na qualidade das relações e na geração de valor para todos os intervenientes.

Na dimensão social, uma empresa socialmente responsável deve assumir a sua postura diante dos seus clientes virada para a promoção da

“ Já não há espaço para o antigo conceito de “empresa-ilha”, que implicava a maximização dos benefícios (lucros apropriados pelos accionistas) e a socialização dos prejuízos (distribuídos entre colaboradores, clientes, comunidade e restantes stakeholders).

segurança, saúde e higiene, bem como valorizar a observação de normas e padrões internacionais, modelos a serem aplicados tendo em conta a realidade local e a constante satisfação dos clientes; para os funcionários, deve igualmente preocupar-se com a promoção da saúde, segurança e higiene no trabalho, o respeito pelas leis e direitos humanos, e a busca de oportunidades de formação; em relação à sociedade, deve incentivar e valorizar a promoção da saúde e segurança,

“Portanto, é essencial que as empresas compreendam claramente o conceito e desenvolvam as suas acções de responsabilidade social tendo em conta o tipo de actividade que exercem, bem como alinhando-as com as prioridades do Governo e os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio, organismos que exprimem com clareza os anseios da sociedade.

parcerias comunitárias e o respeito pelas leis e direitos humanos.

A preocupação com a responsabilidade social é algo que veio para ficar e anuncia um novo tempo para as empresas: um tempo em que já não podem ignorar as tendências que apontam na direcção de uma nova sociedade, na qual o desenvolvimento comunitário adquire relevância cada vez maior em relação ao individual.

Independentemente da razão pela qual as empresas começaram a investir no social, é fundamental analisar os benefícios que estes investimentos trazem para a sociedade e reflectir sobre o que está a ser feito para amenizar esta deficiência. Observa-se que a responsabilidade social está a tornar-se parte efectiva do processo de mudanças culturais e sociais das comunidades.

A responsabilidade social de uma empresa consiste na sua decisão de participar mais directamente em acções comunitárias na região onde está presente e minimizar os possíveis danos ambientais decorrentes do tipo de actividade que exerce. Nota-se que a responsabilidade social é a qualidade das relações que a empresa estabelece com todos os públicos com os quais se relaciona. Uma acção social bem conduzida garante a qualquer empresa uma posição de destaque na sociedade onde actua e junto do Governo, cidadãos, consumidores, fornecedores e concorrentes.

No entanto, apesar de toda esta informação e da evolução do conceito, existem equívocos frequentes que as empresas cometem, por não

saberem distinguir na prática a responsabilidade social de outras actividades que, embora bem-intencionadas, não obedecem ao mesmo enquadramento.

A responsabilidade social empresarial, particularmente em Moçambique, é muitas vezes confundida com termos como: atitude social; patrocínio; doação; filantropia e mecenato; cumprimento de obrigações legais; conteúdo local; marketing social; desenvolvimento sustentável.

Portanto, é essencial que as empresas compreendam claramente o conceito e desenvolvam as suas acções de responsabilidade social tendo em conta o tipo de actividade que exercem, bem como alinhando-as com as prioridades do Governo e os Objectivos de Desenvolvimento do Milénio, organismos que exprimem com clareza os anseios da sociedade.

Por outro lado, o papel da sociedade é fundamental na definição das acções das empresas. Antes de qualquer intervenção social em qualquer comunidade, é necessário que as empresas realizem um trabalho de auscultação, desenhando procedimentos claros de escuta, quer através dos líderes comunitários, quer da própria população beneficiária, para que os projectos implementados correspondam às necessidades reais apontadas pelas comunidades.

Este procedimento de auscultação deve igualmente ser um instrumento contínuo para reduzir o nível de lacunas existente na implementação de projectos sociais. 



# Cahora Bassa celebra 50 anos

**Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB) celebrou os seus 50 anos com uma conferência internacional que reforçou a ambição de Moçambique se afirmar como superpotência energética regional.**

Feliz Mangane (Texto)

**A** Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB) assinalou cinco décadas de operação, no Moçambique independente, com uma conferência internacional realizada em Maputo. Mais do que um momento comemorativo, o evento firmou-se como uma plataforma de reflexão estratégica sobre o papel de Moçambique no futuro energético da região.

Entre anúncios de expansão, novos projectos e desafios climáticos, o evento revelou a centralidade da HCB na segurança energética do país e da África Austral, apontando para um futuro sustentado na inovação e diversificação.

Durante o evento, o Presidente do Conselho de Administração da HCB, Tomás Matola, anunciou que decorrem estudos de viabilidade técnica e económica para a expansão da barragem, com prioridade para soluções sustentáveis e ajustadas à nova realidade climática.

## **PRESIDENTE DA REPÚBLICA REAFIRMA PAPEL ESTRUTURANTE DA HCB**

Na intervenção que marcou a abertura oficial do encontro, o Presidente da República, Daniel Chapo, exaltou a importância da HCB como “empresa estratégica e estruturante”, e enalteceu o propósito da conferência, que “revela a preocupação incessante com a partilha de experiências e com a gestão atenta às mudanças climáticas que desafiam as centrais hídricas”.

Apesar de operar com a mesma capacidade desde 1975, 2.075 megawatts, a empresa mantém-se central no fornecimento de energia em Moçambique e na região. O Chefe de Estado defendeu a modernização da infra-estrutura e a expansão da capacidade instalada como pilares para consolidar o país como hub energético regional.

## **ENERGIA E CLIMA EM DEBATE REGIONAL**

Sob o lema “Ontem, Hoje e o Futuro”, a conferência reuniu decisores políticos, gestores das



Estamos a trabalhar numa visão de longo prazo para garantir que a HCB continue a desempenhar o seu papel como principal alicerce da segurança energética nacional e regional”



Daniel Chapo, Presidente da República de Moçambique

principais eléctricas da África Austral e especialistas em energia e clima. Os dois painéis principais abordaram, por um lado, o impacto económico das barragens e, por outro, os desafios operacionais colocados pela crise climática.

Moderadores e oradores oriundos de Angola, Zâmbia, Zimbabwe e África do Sul partilharam experiências sobre a gestão de recursos hídricos e sobre a necessidade urgente de adaptação às novas condições hidrológicas da região.

### **EXPANSÃO PLANEADA COM SUSTENTABILIDADE EM FOCO**

Durante o evento, o Presidente do Conselho de Administração da HCB, Tomás Matola, anunciou que decorrem estudos de viabilidade técnica e económica para a expansão da barragem, com prioridade para soluções sustentáveis e ajustadas à nova realidade climática.

“Estamos a trabalhar numa visão de longo prazo para garantir que a HCB continue a desempenhar o seu papel como principal alicerce da segurança energética nacional e regional”, afirmou Matola. O gestor reiterou o compromisso com a inovação tecnológica, destacando também acções de modernização dos sistemas de

controlo e operação.

### **RESILIÊNCIA OPERACIONAL EM TEMPOS DE SECA HISTÓRICA**

A região do Zambeze atravessa a pior seca em mais de 40 anos, o que levou à redução da produção para preservar os níveis mínimos da albufeira. Apesar disso, a HCB manteve o fornecimento contínuo aos seus principais clientes: EDM (Moçambique), ZESA (Zimbabwe) e Eskom (África do Sul).

“Não é um problema de gestão, é um fenómeno natural”, esclareceu Matola, explicando que a empresa utilizou modelos científicos para ajustar a produção de forma precisa. “Nunca deixámos de fornecer energia”, reforçou.

### **CONTRIBUIÇÃO FISCAL E ROBUSTEZ ECONÓMICA**

No plano financeiro, a HCB continua a destacar-se como um dos pilares da economia nacional. Entre 2007 e 2024, a empresa entregou ao Estado cerca de 115 mil milhões de meticais em impostos e taxas, com 37 mil milhões registados apenas nos últimos dois anos. “Fomos reconhecidos pela Autoridade Tributária como o maior



“ Em termos de rentabilidade, a empresa apresentou em 2024 uma taxa de retorno de 9,3%, superando a remuneração de activos financeiros tradicionais, o que reforça o seu posicionamento como activo económico estratégico.

contribuinte nacional em 2024”, afirmou Matola.

Em termos de rentabilidade, a empresa apresentou em 2024 uma taxa de retorno de 9,3%, superando a remuneração de activos financeiros tradicionais, o que reforça o seu posicionamento como activo económico estratégico.

### DIVERSIFICAÇÃO ENERGÉTICA E NOVOS PROJECTOS

A par da expansão hidroelétrica, a HCB aposta fortemente na diversificação da sua matriz energética. Estão em curso projectos solares (como uma central de 400 MW), eólicos, térmicos a gás, e a futura central centro-norte de Cahora Bassa (com capacidade prevista de 245 MW).

O Governo, por sua vez, acelera a preparação do projecto Mphanda Nkuwa, com potencial para

gerar mais 1.500 MW, e estuda novas centrais em Boroma, Lupata e Chemba. Estas iniciativas integram-se num plano mais amplo de aproveitamento do potencial hidroelétrico do rio Zambeze, que representa cerca de 80% da capacidade do país.

### MOÇAMBIQUE RUMO A POTÊNCIA ENERGÉTICA CONTINENTAL

A ambição é clara: alcançar os 4.000 MW até 2034, transformando Moçambique numa das maiores potências energéticas da África Austral. De acordo com o Africa Energy Outlook 2024 – Mozambique Special Report, o país poderá atingir uma capacidade instalada de 187 GW até 2040, o equivalente a 20% da produção de todo o continente africano. 



# 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

# Álvaro Massingue e o Despertar do Sector Privado

**Numa reviravolta institucional sem precedentes, Álvaro Massingue conquistou a presidência da CTA após uma candidatura inicialmente rejeitada, repondo a confiança no associativismo empresarial e abrindo caminho a uma nova era de diálogo, transparência e inclusão no seio do sector privado moçambicano.**

Feliz Mangane (Texto)

**A** candidatura de Massingue fora rejeitada à partida, mas encontrou respaldo na Assembleia Geral que, em gesto corajoso, reverteu a exclusão horas antes do sufrágio. Esse episódio não apenas restituiu justiça ao processo, como reacendeu a confiança num mecanismo que muitos julgavam esvaziado de vitalidade democrática.

Por detrás das cortinas formais de uma eleição institucional, desenrolou-se uma verdadeira saga de renovação e resistência que culminou na eleição de Álvaro Massingue como novo Presidente da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA). Mais do que uma mudança de liderança, foi o anúncio de um novo tempo.

Numa viragem inesperada, Massingue, cuja candidatura havia sido inicialmente barrada pela Comissão Eleitoral, emergiu como vencedor com 87 votos — um triunfo retumbante que, pela sua natureza, desafia a lógica estabelecida e expõe as tensões latentes dentro da organização.



Álvaro Massinga, Presidente da CTA



Álvaro Massingue, Presidente da CTA e Agostinho Vuma, antigo Presidente da CTA

A sua campanha foi ancorada na defesa intransigente das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), na descentralização do poder de decisão e num apelo inequívoco à transparência.

“Esta não foi uma eleição comum. Foi uma batalha entre o velho e o novo”, confidenciou um membro do plenário, frase que resume o espírito de um momento que poderá marcar o fim do monólogo empresarial e o início de um verdadeiro diálogo dentro do sector.

### **IMPLICAÇÕES PARA O FUTURO DA CTA**

Ao desafiar a rejeição inicial e ao conquistar, com legitimidade, a presidência, Massingue reabilita não só a sua candidatura como também a própria imagem da CTA, que nos últimos anos fora acusada de elitismo, opacidade e afastamento da realidade económica fora dos grandes centros.

A Assembleia Geral, ao intervir de forma decisiva, provou que, apesar de tudo, ainda há anticorpos institucionais contra a arbitrariedade. Um sinal encorajador para quem acredita que a boa

governança começa por dentro.

### **UMA TRAVESSIA CHEIA DE PROMESSAS E ARMADILHAS**

Os olhos agora viram-se para o futuro. Álvaro Massingue tem pela frente o delicado desafio de converter retórica em acção. Reformar uma estrutura pesada, reconectar com as bases e reposicionar a CTA como parceiro estratégico do Estado e da comunidade empresarial internacional não será tarefa leve.

Entre os principais desafios que herda estão: Reforçar a CTA como voz legítima do sector privado; Estabelecer pontes com as MPMEs e as províncias periféricas; Criar uma cultura de governação interna baseada na previsibilidade e integridade; Reconstruir a confiança junto dos seus membros e parceiros internacionais.

### **O SÍMBOLO DE UMA NOVA GERAÇÃO**

A eleição de Massingue, pelo que representa, poderá vir a ser um caso de estudo sobre a emergência de novas lideranças no contexto



## SECTOR PRIVADO



económico africano. É a ascensão de um empresário que ousou confrontar os códigos tácitos do poder estabelecido e saiu vencedor, não apenas nas urnas, mas no campo simbólico da legitimidade.

O que está em causa não é apenas a revitalização de uma instituição, mas a possibilidade de redefinir o papel do sector privado como motor de desenvolvimento, inovação e coesão social.

O percurso inicia-se agora. Resta saber se Massingue conseguirá manter o ímpeto reformista sob o peso das exigências do cargo. Uma coisa é certa: os empresários moçambicanos não querem voltar atrás. E já deixaram claro que não aceitarão mais silêncio em nome de uma falsa estabilidade.

### **TRANSPARÊNCIA E A DINAMIZAÇÃO DO SECTOR PRIVADO**

No seu primeiro discurso oficial como Presidente, Álvaro Massingue destacou a importância da união da comunidade empresarial em torno de uma agenda comum de desenvolvimento.

“Chegou o momento de ultrapassarmos as nossas diferenças e unirmos forças em torno de

uma agenda de desenvolvimento nacional, porque o País é um só. A comunidade empresarial é uma só. E os nossos desafios são comuns”, sublinhou o novo homem forte da CTA.

Num discurso marcado por um tom conciliador, Massingue reafirmou o seu compromisso com a integridade, a transparência e a dinamização do sector privado. “Liderar a CTA não é um privilégio, mas um dever que exige dedicação, visão estratégica e compromisso com os interesses da classe empresarial nacional.”

Entre as prioridades do seu mandato, destacou: O reforço da representatividade da CTA; A promoção de reformas legislativas para melhorar o ambiente de negócios; A valorização das infra-estruturas nacionais; O apoio ao empreendedorismo jovem e feminino; O estímulo à produção nacional; E a participação das empresas moçambicanas nos megaprojectos.

“Vamos fazer da CTA uma plataforma inclusiva, participativa e representativa, onde o mérito, a inovação e a ética pautarão as nossas acções”, garantiu, anunciando ainda a criação de um canal permanente de comunicação com os membros, denominado “Linha Directa com o Presidente”. 



# MARTELL

FONDÉE  EN 1715

## VOE ALÉM DO ESPERADO

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

# Nova autoridade para seguros e pensões

**Num passo decisivo rumo à remoção da designada “lista cinzenta” do Grupo de Acção Financeira Internacional (GAFI), o Governo moçambicano aprovou a criação da Autoridade de Supervisão de Seguros e de Fundos de Pensões de Moçambique (ASFPM). A nova entidade surge no quadro de um pacote de reformas estruturais destinadas a reforçar os mecanismos de combate ao branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo.**

**A** decisão foi tornada pública após a sessão ordinária do Conselho de Ministros, realizada a 10 de Junho, durante a qual foi aprovada a proposta de lei que estabelece a ASFPM. O diploma segue agora para apreciação e debate na Assembleia da República.

Com a criação da nova autoridade, será extinto o Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique (ISSM). Caberá à ASFPM alinhar o sector com os padrões internacionais da Associação Internacional de Supervisores de Seguros (IAIS) e da Organização Internacional de Supervisores de Pensões (IOPS), garantindo maior transparência, rastreabilidade e conformidade regulatória no mercado de seguros e fundos de pensões.

Esta medida integra o Pacote de Aceleração Económica (PAE), iniciativa do Governo que visa dinamizar o ambiente de negócios e atrair investimento externo. Um dos eixos centrais do PAE é precisamente a credibilização das instituições financeiras nacionais, tendo em vista a reabilitação da imagem internacional de Moçambique no domínio da integridade financeira.

“Queremos recuperar as instituições nacionais para que os investidores possam voltar a confiar

no nosso ambiente de negócios”, sublinhou Luís Abel Cezerilo, coordenador nacional para a remoção de Moçambique da lista cinzenta.

Cezerilo afirmou ainda que o país já cumpriu todos os requisitos técnicos e recomendações do GAFI, estando pendente apenas a conclusão de procedimentos protocolares. A deliberação final será tomada em Setembro, durante uma reunião do organismo internacional a realizar-se em Maputo.

## MOÇAMBIQUE NA LISTA CINZENTA

Moçambique foi incluído na lista cinzenta do GAFI em Outubro de 2022, na sequência de deficiências identificadas nos mecanismos de prevenção ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo. Esta inclusão acarretou impactos reputacionais significativos, dificultando o acesso ao financiamento internacional e sujeitando as transacções com origem ou destino no país a maior escrutínio.

A criação da ASFPM sinaliza, portanto, não apenas o cumprimento técnico de uma exigência internacional, mas também o compromisso do Governo com a modernização do quadro



“ A criação da ASFPM sinaliza, portanto, não apenas o cumprimento técnico de uma exigência internacional, mas também o compromisso do Governo com a modernização do quadro regulatório e com a restauração da confiança internacional no sistema financeiro moçambicano.

regulatório e com a restauração da confiança internacional no sistema financeiro moçambicano.

### **O QUE É A LISTA CINZENTA?**

A “lista cinzenta” é uma classificação atribuída pelo Grupo de Acção Financeira Internacional (GAFI), organismo intergovernamental que define normas globais para o combate ao branqueamento de capitais, ao financiamento do terrorismo e à proliferação de armas de destruição em massa.

A inclusão nesta lista indica que um país apresenta deficiências estratégicas nestes domínios,

embora tenha assumido o compromisso de as corrigir, sob supervisão internacional.

Impactos para países listados: Dificuldade no acesso a financiamento internacional; Maior escrutínio por parte de bancos e investidores estrangeiros; Elevado risco reputacional no sistema financeiro global.

Moçambique entrou para esta lista em Outubro de 2022, tendo desde então sido sujeito a um processo intensivo de avaliação e reformas. A decisão sobre a sua saída será anunciada em Setembro de 2025, durante a reunião do GAFI a realizar-se em Maputo. 



# A reinvenção silenciosa do sistema financeiro

Entre disrupções, inovação e inclusão, bancos, fintechs e operadoras móveis redesenham o panorama financeiro moçambicano com o regulador como aliado e a tecnologia como bússola.

Feliz Mangane (texto)

**N**os corredores silenciosos das instituições financeiras, nos mercados informais que pulsam nas periferias urbanas, ou nas mãos de um agricultor rural que acede a uma carteira digital pela primeira vez está a acontecer uma revolução. Nos últimos cinco anos, Moçambique tem vindo a assistir, com ritmo próprio, mas firme, à transformação estrutural do seu sistema financeiro. E, como em qualquer mudança profunda, os avanços nem sempre foram lineares.

Conversámos com Igor Salvador, Director de Desenvolvimento e Aplicações no Nedbank Moçambique, profissional com mais de 25 anos de experiência no sector financeiro, para entender os contornos desta mudança profunda e o que ainda falta para que ela se consolide.

## AVANÇOS, OBSTÁCULOS E UMA NOVA INFRA-ESTRUTURA

“Os últimos cinco anos foram marcados por avanços relevantes, mas também por momentos de forte disrupção tecnológica, particularmente no sistema de pagamentos, que afectou temporariamente a capacidade de inovar e ditou o atraso pelo sistema financeiro na adopção de várias soluções tecnológicas essenciais”.

É com esta clareza que Igor Salvador nos conduz pelo percurso recente do sistema financeiro moçambicano. O ponto de viragem? A conclusão da migração para um novo sistema de pagamentos centralizado. A partir daí, o país entra numa fase “mais estável e com melhores condições para recuperar o tempo perdido”.

“Um dos marcos dessa nova era é a interoperabilidade efectiva proporcionada pelo switch nacional, que facilita transacções entre instituições financeiras e os operadores de carteiras móveis, aumentando a eficiência e abrindo espaço para maior inclusão financeira”.

Outro passo essencial foi o Número Único de Identificação Bancária (NUIB) uma medida ambiciosa que, apesar dos percalços iniciais, tornou-se “uma ferramenta fundamental para o reforço do controlo sobre os fluxos financeiros, contribuindo para o combate a actividades ilícitas e promovendo maior confiança e transparência no sistema”.

Mesmo os gestos aparentemente pequenos, como a introdução de cartões contactless, têm o seu significado simbólico: “servem como símbolo do gap que temos em termos de adopção de tecnologia e da necessidade de continuar a modernizar a oferta financeira no país.”



Igor Salvador, Director de Desenvolvimento e Aplicações no Nedbank Moçambique

“Um dos marcos dessa nova era é a interoperabilidade efectiva proporcionada pelo switch nacional, que facilita transacções entre instituições financeiras e os operadores de carteiras móveis, aumentando a eficiência e abrindo espaço para maior inclusão financeira”.

### **A DIGITALIZAÇÃO COMO VECTOR DE INCLUSÃO**

O impacto da tecnologia não se faz sentir apenas no centro financeiro da capital. Os seus efeitos transformadores estão também a chegar aos recantos mais remotos do país.

“É inegável que a digitalização tem desempenhado um papel transformador na expansão da inclusão financeira, particularmente através do crescimento das carteiras móveis. O M-Pesa, em especial, tem sido um agente de mudança notável, ao alavancar tecnologia, simplicidade de uso e uma rede robusta de agentes para levar serviços financeiros a zonas antes excluídas, criando uma verdadeira infraestrutura de acesso digital ao sistema financeiro”.

Mas nem tudo se explica pela ausência da banca tradicional. “Seria injusto atribuir esse crescimento apenas a isso. A sua postura proactiva na adopção de inovação, na usabilidade e na construção de uma rede capilar de agentes foi decisiva”.

Ainda assim, Salvador deixa um alerta: “Um ecossistema financeiro saudável e resiliente precisa de diversidade de actores, modelos de negócio e fontes de inovação”. O crescimento de um único player, por mais competente que seja, “acaba por limitar o espaço de actuação para novas fintechs, sobretudo aquelas que operam com margens baixas e dependem de escala para atingir sustentabilidade”.

### TRÊS GRANDES BARREIRAS À TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

Quando se fala de inovação, é comum pensar apenas na tecnologia, mas os obstáculos são mais amplos e complexos.

“Os desafios enfrentados pelas instituições financeiras em Moçambique são múltiplos e interdependentes. Podemos agrupá-los nessas três grandes dimensões que menciona: infraestrutura tecnológica, literacia digital e, o quadro regulatório.”

No terreno, a realidade impõe-se: “o país ainda enfrenta limitações sérias em termos de cobertura de rede, acesso a energia confiável e custo elevado de conectividade especialmente nas zonas rurais.”

A questão da literacia é outro entrave decisivo: “há ainda um caminho a percorrer: tanto do lado dos utilizadores, que por vezes não confiam ou não compreendem os serviços digitais disponíveis, como dentro das próprias instituições, onde ainda se sente uma resistência à mudança ou falta de competências especializadas.”

Mas é na regulação que reside um dos nós mais difíceis de desatar. “O Aviso n.º 04/GGBM/2003, em vigor há mais de 20 anos, impõe a obrigatoriedade de que os centros de dados das instituições financeiras estejam sediados em território nacional.” Esta exigência impede o acesso a soluções modernas de cloud computing, que hoje são cruciais para inovação e eficiência.

Contudo, há esperança: “Felizmente, a legislação está em processo de revisão, e já existe um novo texto em aprovação que abre a possibilidade de adopção de soluções tecnológicas fora do



“o país ainda enfrenta limitações sérias em termos de cobertura de rede, acesso a energia confiável e custo elevado de conectividade especialmente nas zonas rurais.”

território nacional, desde que devidamente autorizadas pelo regulador.”

### UM REGULADOR ATENTO AO FUTURO

A resposta do Banco de Moçambique às novas exigências da era digital tem sido, nas palavras de Igor Salvador, visivelmente positiva.

“A actuação do Banco de Moçambique tem evoluído de forma visível nos últimos anos, com uma abordagem cada vez mais proactiva e alinhada às transformações tecnológicas globais”.

O Sandbox Regulatório é, sem dúvida, um dos grandes trunfos: “uma iniciativa que permite às fintechs e outras instituições testarem produtos e serviços inovadores em ambiente real, sob supervisão do regulador”.

Mas não é só isso. “Destacam-se outras medidas com impacto directo na inovação e inclusão”, como a regulamentação da Conta Bancária Básica e o compromisso internacional com a Declaração de Kigali sobre o Desenvolvimento Responsável da Inteligência Artificial em África.

**A nova dinâmica da concorrência: colaboração em vez de competição**

Num sector em constante mutação, seria natural prever uma tensão entre bancos, fintechs e operadoras móveis. Mas a visão de Salvador é outra.

“As soluções digitais estão, sem dúvida, a reconfigurar o sector financeiro moçambicano. No entanto, mais do que uma lógica de confronto competitivo, o que se observa e o que deve ser promovido é uma dinâmica de complementaridade estratégica entre os diferentes actores.”

Ele exemplifica: “O caso do M-Pesa e a sua parceria com a banca tradicional para a oferta de pequenos créditos aos seus clientes através do Txuna, é um excelente exemplo de como estas plataformas podem modernizar sectores informais e melhorar a experiência do cidadão comum”.

Fintechs, operadoras móveis e bancos tradicionais têm papéis distintos, mas complementares. E é justamente nessa diversidade que reside a força do ecossistema financeiro do futuro.

“As soluções digitais estão, sem dúvida, a reconfigurar o sector financeiro moçambicano. No entanto, mais do que uma lógica de confronto competitivo, o que se observa e o que deve ser promovido é uma dinâmica de complementaridade estratégica entre os diferentes actores.”

“Os sinais são encorajadores e as condições estão lançadas para que Moçambique trilhe um caminho de liderança na transformação digital do sector financeiro em África, com impacto concreto e duradouro na vida dos seus cidadãos”

### O MOMENTO É AGORA

“Os sinais são encorajadores e as condições estão lançadas para que Moçambique trilhe um caminho de liderança na transformação digital do sector financeiro em África, com impacto concreto e duradouro na vida dos seus cidadãos”.

A frase final de Igor Salvador é mais do que um diagnóstico é uma convocatória. Com uma regulação aberta à inovação, infraestruturas a amadurecer e uma vontade crescente de colaboração entre actores distintos, Moçambique tem tudo para ser protagonista de uma história que já começou e promete transformar não só o sector, mas o país inteiro. 



# IKIGAI360 alia-se à X3M Ideas

**A IKIGAI360, empresa moçambicana de marketing e comunicação, formalizou uma aliança estratégica com a prestigiada rede africana X3M Ideas, com vista à expansão estruturada para os mercados de Portugal, Angola e Moçambique. Para melhor compreender os fundamentos e objectivos desta parceria, entrevistámos Joana Prista, Directora-Geral da IKIGAI360. Vamos acompanhar.**

## **O que motivou a IKIGAI360 a estabelecer esta parceria com a X3M Ideas e quais são os principais objectivos desta aliança?**

Acreditamos que as grandes transformações nascem de encontros certos, no tempo certo. A parceria com a X3M Ideas surge como um passo natural no nosso percurso: queríamos ir mais longe, com mais estrutura, mais ambição e mais impacto. A X3M é uma das maiores redes criativas de África, com um histórico de excelência, prémios e, sobretudo, consistência. A IKIGAI360 traz para esta aliança a visão estratégica, a capacidade de adaptação e uma forma muito própria de criar, próxima e comprometida.

Juntos, queremos construir pontes entre mercados e culturas, com criatividade relevante, soluções que funcionem e marcas que inspirem. Este é, acima de tudo, um compromisso com o crescimento sustentável, com a excelência africana e com o futuro da comunicação.

## **Quais são os mercados prioritários definidos para esta fase de expansão e que tipo de serviços pretendem oferecer nesses territórios?**

Estamos focados, nesta fase, em Portugal, Angola e Moçambique.

Portugal representa, para nós, a porta de entrada para a Europa, um mercado exigente, mas repleto de oportunidades para quem tem algo

autêntico a dizer. Angola, pela sua dimensão e ligação estratégica à África Austral, é um território onde a X3M já tem presença forte e onde vamos somar. E Moçambique, claro, é o nosso ponto de partida é onde nascemos, crescemos e consolidamos a nossa forma de trabalhar.

Em todos estes mercados, vamos oferecer serviços integrados de marketing e comunicação, desde a estratégia à execução, do branding à activação, do digital ao conteúdo, mas com o olhar local que cada contexto exige. O nosso diferencial será sempre a combinação entre criatividade e estratégia, com sensibilidade cultural e foco em resultados.

## **Como é que a IKIGAI360, enquanto empresa moçambicana, se posiciona nesta aliança internacional? Que papel estratégico assume neste consórcio?**

A IKIGAI360 assume-se como um pilar criativo e estratégico dentro desta aliança, nos países onde estamos. Somos o elo entre culturas, entre territórios, entre linguagens.

Enquanto empresa moçambicana, temos uma enorme vantagem: crescemos num mercado que exige flexibilidade, engenho e profundidade. Sabemos adaptar-nos, resolver com criatividade e entregar com consistência, e isso é cada vez mais valorizado em qualquer parte do mundo.

A nossa actuação contribui directamente para a definição de abordagens, de metodologias e



“há espaço para todos os talentos, os mais técnicos, os mais criativos, os mais estratégicos.”

Joana Prista, directora-geral da IKIGAI360

até de modelos de crescimento. Temos voz, temos visão e temos responsabilidade nesta construção colectiva, uma verdadeira parceria.

**Acredita que esta parceria poderá influenciar positivamente o mercado de marketing e comunicação em Moçambique? De que forma?**

Acredito profundamente. Esta parceria tem tudo para criar um efeito multiplicador em Moçambique, tanto ao nível da qualidade dos serviços como das oportunidades para os profissionais locais.

Vamos trazer know-how, acesso a ferramentas, metodologias e, sobretudo, uma nova forma de pensar o sector: mais colaborativa, mais estratégica, mais ambiciosa.

Queremos contribuir para elevar o padrão da indústria, formar talentos, criar sinergias entre equipas e formas de pensar. Esta colaboração não é uma “importação” de modelos, é uma troca. Moçambique também tem muito a ensinar e a mostrar. E estaremos aqui para potenciar isso.

Acredito, também, que a internacionalização de uma marca local, seja com a nossa expansão, seja com a parceria com a X3M, abre as portas de e para Moçambique.

**Que mensagem gostaria de deixar aos jovens profissionais moçambicanos que aspiram trabalhar neste sector em constante evolução?**

Diria: não tenham medo de sonhar grande, mas estejam dispostos a fazer o trabalho mantendo sempre a curiosidade e a exigência pessoal.

Este sector exige resiliência, humildade e consistência. A criatividade, sozinha, não sustenta uma carreira, mas, aliada à estratégia, ao estudo e à vontade de melhorar todos os dias, torna-se uma arma poderosa.

E, mais importante: há espaço para todos os talentos, os mais técnicos, os mais criativos, os mais estratégicos. Encontrem o vosso lugar, invistam em conhecimento e construam com ética.

Estamos a criar um sector que pode transformar países. Sejam parte disso. 

# BVM dinamiza educação financeira e aproxima jovens ao mercado de capitais

**A** Bolsa de Valores de Moçambique (BVM, S.A.) reforça a sua missão educativa, promovendo literacia financeira junto da comunidade académica, com destaque para a recente sessão realizada com estudantes do ISCTEM.

A Biblioteca da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM, S.A.) abriu as suas portas, no passado dia 27 de Junho de 2025, para, uma vez mais, levar à comunidade académica conhecimentos sobre a Bolsa de Valores e o mercado de capitais. A iniciativa, denominada “Conversas com o PCA da BVM, S.A.”, insere-se no programa de educação financeira da instituição e, nesta primeira edição anual, foi dirigida a estudantes do Instituto Superior de Ciências e Tecnologias de Moçambique (ISCTEM).

Participaram no evento estudantes do terceiro e quarto anos dos cursos de Direito, Gestão Aplicada e Gestão de Empresas, bem como o Presidente do Conselho de Administração da BVM, Pedro Cossa, acompanhado por outros colaboradores da instituição. Tratou-se de um momento de verdadeira imersão e troca de saberes, permitindo que todos os intervenientes interagissem não só sobre a trajectória pessoal e profissional do PCA da Bolsa, mas também sobre temas mais amplos relacionados com a economia e o mercado financeiro.

“Estamos a fazer a nossa parte para dinamizar cada vez mais o mercado de capitais no nosso país”, afirmou Pedro Cossa, ao anunciar um novo sistema de negociação que permitirá aos cidadãos realizar operações na Bolsa através do telemóvel.

Na ocasião, o PCA explicou aos estudantes que esta é uma das diversas iniciativas que a Bolsa de Valores tem vindo a levar a cabo para garantir que mais moçambicanos tenham acesso à informação e adquiram competências que lhes permitam tomar decisões de investimento mais conscientes.

Em tom pedagógico, Pedro Cossa incentivou os estudantes a aprofundarem os seus conhecimentos sobre o mercado de capitais, aproveitando as



ferramentas existentes. “A biblioteca está sempre aberta para os estudantes e para todos aqueles que queiram aprender sobre o mercado. Cada um deve encarar a oportunidade de crescer na vida não apenas como empregado, mas também como empregador. Continuem a estudar, a cultivar o conhecimento e a garantir que aquilo que aprendem na faculdade seja aplicado em prol do desenvolvimento do nosso país”, salientou.

O docente Chelton Muchanga, que acompanhava os estudantes, elogiou a iniciativa, considerando-a uma oportunidade valiosa para a formação prática e enriquecimento académico dos jovens.

Os estudantes manifestaram a sua satisfação com a experiência proporcionada, comprometeram-se a partilhar os conhecimentos adquiridos com os colegas da universidade e mostraram-se motivados a investigar mais sobre o funcionamento do Mercado de Capitais e da Bolsa de Valores.

A rubrica “Conversas com o PCA da BVM, S.A.” é uma iniciativa do programa de educação financeira da Bolsa, que visa não apenas proporcionar um espaço de diálogo com a liderança da instituição, mas também fomentar a literacia financeira e o envolvimento dos jovens no universo dos investimentos e do empreendedorismo. 



**SEU FUTURO FINANCEIRO  
BEM SUCEDIDO COMEÇA AQUI!**

**INVISTA NA BOLSA DE VALORES  
E ESCREVA O PRÓXIMO CAPÍTULO  
DA SUA HISTÓRIA DE SUCESSO**



# Um negócio com sabor local e valor global

Texto: Arsénia Sithoye | Foto: Dino Valeta

**N**o cruzamento entre a tradição agrícola e as tendências de alimentação saudável, uma empreendedora moçambicana começa a destacar-se no mercado de produtos naturais. Doliza Jacob de Bila, 49 anos, funcionária pública de formação em Administração Pública, encontrou na agricultura e na produção artesanal de iogurtes, batidos e sementes, uma nova via de negócio com elevado potencial de crescimento.

“O que começou como uma forma de ocupar o tempo pós-pandemia, tornou-se numa paixão com perspectivas reais de sustento e expansão”, conta Doliza Bila.

## O DIFERENCIAL COM SABOR E SAÚDE

A aposta mais forte da empreendedora são os iogurtes e batidos naturais, produtos artesanais que combinam ingredientes locais com uma abordagem nutricional moderna. O diferencial? A utilização do malambe, mel e frutas da época, sem qualquer adição de açúcar ou conservantes.

O malambe, fruto do embondeiro, é cada vez mais valorizado internacionalmente pelas suas propriedades antioxidantes, elevado teor de vitamina C, fibras solúveis e efeito anti-inflamatório. A fruta é misturada com iogurte natural ou grego, ambos produzidos por Doliza com leite fresco

de vaca adquirido localmente. Entre as combinações preferidas do público estão o malambe com banana, ananás, maracujá, mirtilos e até pitaya.

“Fazemos tudo de forma artesanal e com foco na saúde. Não usamos açúcar. O sabor vem da fruta e do mel”, explica.

Os batidos e iogurtes, vendidos em frascos individuais entre 80 e 100 meticais, são produzidos sob encomenda. Inicialmente vendidos no local de trabalho, rapidamente conquistaram novos clientes através do passa-palavra e das redes de contactos informais.

## GERGELIM: UM NICHOS EM EXPANSÃO

Além dos laticínios artesanais, Doliza também se dedica à comercialização de sementes naturais, com destaque para o gergelim. Embora pouco consumido no sul de Moçambique, o gergelim é rico em proteínas, fibras, cálcio, magnésio e vitamina E, sendo uma excelente alternativa para dietas restritivas e alimentação funcional.

“Descobri o valor do gergelim pela internet. Aqui no sul, poucas pessoas conhecem, mas o interesse está a crescer”, afirma.

A semente é vendida em estado natural, torrada ou em misturas com outras sementes como abóbora e girassol, ambas também associadas a benefícios para a saúde, como a prevenção do cancro da próstata e melhoria do trânsito intestinal.



“Fazemos tudo de forma artesanal e com foco na saúde. Não usamos açúcar. O sabor vem da fruta e do mel”



Doliza Jacob de Bila, empreendedora

Doliza desenvolveu um processo caseiro de hidratação e torrefacção que confere sabor e crocância aos produtos, já procurados por um público específico: pessoas em dieta, com intolerância alimentar ou simplesmente preocupadas com uma alimentação mais equilibrada.

### **EMPREENDER COM OS RECURSOS DISPONÍVEIS**

A base da produção está na machamba familiar, onde são cultivadas algumas frutas utilizadas nos batidos. Parte das sementes são adquiridas em supermercados, mas o ideal, segundo Doliza, seria apostar numa produção própria mais integrada

– algo que ainda está condicionado pela falta de equipamento de descasque e transformação.

Apesar da operação ainda ser informal e de pequena escala, Doliza já traça planos para o futuro: abrir um espaço comercial próprio na cidade de Maputo, próximo ao seu público-alvo, e adquirir equipamento industrial que lhe permita responder a uma procura crescente.

Além dos produtos alimentares, a empreendedora também desenvolve vasos decorativos a partir de materiais reciclados, como latas de café e toalhas descartadas, que são transformadas em peças artesanais decoradas com tecidos e capulanas.

# EMPREENDER

## VISÃO EMPRESARIAL E SUSTENTABILIDADE

“Se hoje não tivesse um emprego fixo, este seria o meu sustento. Estou convicta de que há um mercado enorme para produtos naturais e locais”, sublinha.

Doliza procura actualmente parceiros e investidores que a ajudem a formalizar o negócio, melhorar a capacidade produtiva e posicionar-se como uma referência no segmento de produtos naturais artesanais. Numa altura em que o consumidor valoriza a autenticidade, a saúde e a sustentabilidade, o seu projecto reúne todos os ingredientes certos para prosperar.

Num contexto de transformação económica em Moçambique, casos como o de Doliza Bila mostram que o empreendedorismo sustentável, aliado ao saber tradicional e à inovação local, pode representar uma via real para o desenvolvimento económico e a valorização dos recursos nacionais. 



1



**Escolha  
o seu vinho**

entre mais de 200 marcas

2



**Faça a sua  
encomenda  
comodamente**

Whatsapp 82 8313430

3



**Entrega  
na morada  
da sua escolha**

Maputo e Matola



**Kalitche International Trading, Lda.**

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

Para mais informações  
sobre provas de vinhos

**VINHOS &  
negócios**





# FIDELIDADE <sup>'</sup>impar

SEGUROS DESDE 1808 · ÍMPARES DESDE 1992

## MENOS COMPLICAÇÕES MAIS SIMPLICIDADE

O Seguro Automóvel que lhe permite escolher a oficina para reparar a sua viatura, sem necessidade de pedir cotações.

**SEGURO  
AUTOMÓVEL**

A PARTIR DE  
**2.737,60 MT**

**fidelidadeimpar.co.mz**     **84 320 7925**

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

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

LIGUE GRÁTIS

**800 800 088**

A.M.BEST  
2024





# Afrigrown pede equidade para PMEs moçambicanas

A Afrigrown, empresa moçambicana do sector industrial, fornecimento, logística, distribuição, projectos e commodities, é uma das muitas pequenas e médias empresas (PMEs) que se debatem com obstáculos crescentes num contexto económico marcado pela escassez de divisas, assimetrias fiscais e fraca inclusão financeira. Em entrevista à Revista Negócios, Tatiana Branco, Directora Financeira da empresa, identifica os principais desafios que ameaçam a sua sustentabilidade e o contributo das PMEs para o desenvolvimento económico nacional.

## CRISE CAMBIAL AFECTA A COMPETITIVIDADE

“A actual crise cambial tem impactado fortemente a Afrigrown”, afirma Tatiana Branco, ao explicar que a empresa, dependente da importação de matérias-primas e equipamentos, enfrenta “atrasos e impossibilidades no pagamento a fornecedores no estrangeiro”, o que compromete o normal funcionamento da cadeia produtiva.

Segundo a gestora, o impacto estende-se à tesouraria e ao fluxo de caixa: “Importamos de forma mais cara e demorada, ao mesmo tempo que gerimos restrições sobre as receitas de exportação. Isso compromete a competitividade geral da empresa.”

## REGIME FISCAL DESIGUAL E CONCORRÊNCIA DESLEAL

Outra preocupação apontada por Tatiana Branco é a desigualdade no regime fiscal. Na sua

óptica, as isenções atribuídas a grandes empresas criam um desequilíbrio no mercado: “Trata-se de uma concorrência desleal. Enquanto essas empresas conseguem vender a preços mais baixos, beneficiando de isenções, as PMEs, como a Afrigrown, suportam a carga fiscal por inteiro.”

A responsável entende que esta prática prejudica o crescimento de empresas nacionais, mesmo quando estas apresentam produtos com mais qualidade ou sustentabilidade. “A quota de mercado perde-se não por falta de mérito, mas por ausência de equidade”, afirma.

## DEPENDÊNCIA EXTERNA E ENFRAQUECIMENTO DO MERCADO INTERNO

Tatiana Branco alerta para os efeitos adversos das políticas fiscais mal calibradas. Sublinha que “as compras externas feitas por empresas isentas, quando mal reguladas, enfraquecem o tecido

“A quota de mercado perde-se não por falta de mérito, mas por ausência de equidade”



Tatiana Branco, Directora Financeira da Afrigrown

produtivo nacional”, o que considera “um paradoxo para o desenvolvimento do país”.

Defende, por isso, o alinhamento entre as políticas fiscais e industriais com a realidade produtiva moçambicana, promovendo o conteúdo local e a geração de emprego.

### **DESAFIOS ESTRUTURAIS: FINANCIAMENTO, LOGÍSTICA E INSEGURANÇA**

No que respeita às fragilidades estruturais, a Directora Financeira enumera as dificuldades que afectam de forma mais acentuada as PME: “A Afrigrown sofre com a ausência de financiamento acessível, a instabilidade cambial, a carga fiscal desproporcional e uma logística interna frágil.”

A este quadro junta-se a insegurança na província de Cabo Delgado, que, segundo afirma, “introduz incerteza política e económica, afectando a confiança dos investidores”.

### **POLÍTICAS DE APOIO**

Apesar da existência de políticas públicas para o fomento ao investimento local, Tatiana Branco considera que os mecanismos disponíveis ainda estão longe de responder às necessidades reais das PMEs.

Para mudar este cenário, defende “a reforma do sistema de financiamento, com linhas de crédito adequadas à realidade das pequenas e médias empresas, a melhoria do ambiente regulatório e a criação de zonas económicas especiais para empresas nacionais”.

### **INCLUSÃO FINANCEIRA E REEMBOLSO DO IVA: ENTRAVES ADICIONAIS**

O acesso ao crédito bancário continua a ser um desafio. Na visão da responsável, “as estruturas bancárias não acompanham as exigências das empresas em crescimento. Os apoios são escassos, burocráticos e desajustados a nossa realidade.”



Sobre o Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), Tatiana Branco refere que os atrasos nos reembolsos têm impacto directo na saúde financeira da empresa. “O capital da Afrigrown fica retido no sistema fiscal, o que compromete o pagamento de custos fixos e operacionais, a aquisição de insumos e os planos de expansão”, explica.

Para mitigar esta situação, sugere “a responsabilização das entidades isentas que não cumpram os prazos legais e a introdução de mecanismos que permitam compensar o IVA com outros impostos devidos”.

### **CONTEÚDO LOCAL: UMA PRIORIDADE AINDA NÃO MATERIALIZADA**

A promoção do conteúdo local permanece, segundo a gestora, mais presente no discurso do que na prática. “A Afrigrown não se sente suficientemente apoiada. Precisamos de medidas concretas, como quotas obrigatórias para a

“ é urgente auditar regularmente os regimes de isenção fiscal e estabelecer incentivos concretos para as empresas que efectivamente contribuem para o desenvolvimento local.”

contratação de empresas nacionais, facilitação de processos de certificação e incentivos a parcerias com empresas estrangeiras.”

### **RECOMENDAÇÕES AO GOVERNO: MAIS TRANSPARÊNCIA E EQUIDADE**

Como recomendação, Tatiana Branco defende uma política fiscal mais clara, com isenções limitadas no tempo e sujeitas a resultados mensuráveis. Acrescenta ainda que “é urgente auditar regularmente os regimes de isenção fiscal e estabelecer incentivos concretos para as empresas que efectivamente contribuem para o desenvolvimento local.”

Sugere, igualmente, a integração das PME nas cadeias de valor das grandes empresas e a promoção de mecanismos que estimulem a contratação de bens e serviços locais, sobretudo nos sectores onde as PME são mais representativas, como a agricultura e o comércio.

O testemunho de Tatiana Branco revela as dificuldades reais enfrentadas pelas pequenas e médias empresas num contexto económico marcado por incertezas. A Afrigrown, símbolo de resiliência no sector agro-industrial, propõe caminhos claros para um ambiente de negócios mais justo, inclusivo e promotor do crescimento nacional.

As suas propostas reforçam a ideia de que o futuro do desenvolvimento económico de Moçambique depende, em grande parte, da capacidade do país para valorizar e apoiar de forma efectiva as suas PMEs. **[1]**



# PEUGEOT

## NOVO 408



INESPERADO DE  
TODOS OS ÂNGULOS



Caetano

Av. Angola, 1818, Maputo  
[www.caetano.co.mz](http://www.caetano.co.mz) • +258 843 304 465





# O que todo dono de animal de estimação deve saber?

**E**ste texto visa fornecer informações essenciais que todo dono de animal de estimação deve saber para melhorar a saúde do seu animal e aprofundar os laços com ele.

Os Veterinários são profissionais dedicados à saúde e à felicidade do seu animal de estimação. Apesar de seu conhecimento, há vários conceitos que eles desejam que todo dono dum animal de estimação compreenda. Entender esses conceitos pode melhorar não só os cuidados que você oferece ao seu animal, mas também tornar as visitas ao seu Veterinário mais produtivas.

Consultas, vacinações e desparasitações regulares são essenciais para a saúde do seu animal. Por exemplo, vacinas e prevenção de infestações por carraças protegem seu animal de problemas graves e tratamentos caros no futuro. Assim, ao priorizar medidas preventivas, você investe na longevidade e no bem-estar do seu animal.

A detecção precoce de doenças pode influenciar muito o sucesso dum tratamento. Os cães, por exemplo, tendem a esconder desconfortos, por isso é fundamental prestar atenção a mudanças em seu comportamento. Consultas regulares ajudam na identificação precoce de doenças. Se notar algo anormal na saúde ou comportamento do seu animal, busque orientação profissional imediatamente, em vez de esperar pela próxima consulta.

Fornecer um histórico preciso e detalhado durante as visitas ao Veterinário é essencial. Isso envolve informações sobre a dieta do seu animal, mudanças de comportamento e quaisquer incidentes ou sintomas recentes. Esses detalhes permitem diagnósticos mais precisos e planos de tratamento eficazes. Ser minucioso e honesto assegura que seu animal receba os melhores cuidados possíveis.

**“A detecção precoce de doenças pode influenciar muito o sucesso dum tratamento. Os cães, por exemplo, tendem a esconder desconfortos, por isso é fundamental prestar atenção a mudanças em seu comportamento.**

A nutrição é fundamental para a saúde do seu animal. Muitos donos subestimam a importância de uma dieta equilibrada. Assim como em humanos, uma alimentação adequada é essencial para manter um peso saudável, apoiar o normal funcionamento dos órgãos e prevenir doenças. Evite oferecer restos de comida ou alimentos humanos, pois isso pode causar obesidade e outros problemas nutricionais. Uma boa nutrição é crucial na prevenção de diversas condições de saúde.

A estimulação mental é essencial para os animais de estimação. Brincadeiras regulares, brinquedos interactivos e sessões de treinamento podem melhorar a qualidade de vida do seu animal, prevenindo problemas comportamentais e aliviando o tédio e o stress. Os Veterinários gostam quando os donos entendem que a actividade física deve ser combinada com o engajamento mental. Actividades como brinquedos de quebra-cabeça, treinamento de obediência e jogos interactivos não só beneficiam o bem-estar do seu animal, mas também fortalecem o vínculo entre vocês.

Estar preparado para emergências é fundamental. Ter conhecimento básico de primeiros socorros, possuir um kit de pequenos socorros e conhecer a clínica veterinária mais próxima pode fazer toda a diferença em casos de emergência. Familiarize-se com as emergências mais comuns que podem afectar seu animal de estimação.

Por fim, seu veterinário aprecia que você reconheça a importância do vínculo ser humano-animal para o bem-estar do seu animal. Um ambiente amoroso e estável contribui para a saúde, comportamento e felicidade dele. Dedique-lhe tempo de qualidade, ofereça-lhe carinho e crie um espaço seguro e enriquecedor. O laço que você constrói com seu animal é essencial para sua saúde emocional e física.

Ao adoptar as informações acima descritas, você pode se tornar um dono responsável, melhorando, assim, a qualidade de vida do seu animal. Seu veterinário é um parceiro importante em garantir o bem-estar do seu animal, e estar bem-informado e engajado permite que você colabore com ele na oferta dos melhores cuidados possíveis. 



**Ração rica em:**  
**Carne de Vaca,**  
**Frango,**  
**Ovos e**  
**Arroz.**

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



Adequada para todas as raças e tamanhos



# A fita que conhecia o meu nome

**E**ra branca, fina e discreta. Uma simples fita de plástico. Mas, naquele momento, era a única que sabia quem eu era. O meu nome estava ali, escrito à pressa, quase a fugir das linhas, como se tivesse sido rabiscado por alguém que soubesse que, naquele lugar, o tempo era mais valioso do que a caligrafia.

“Jaime”, dizia ela. E dizia com uma firmeza que eu, por dentro, já não tinha.

Na cama 2/4, do Hospital Privado, deitado entre tubos, agulhas e o zumbido persistente das máquinas, descobri que a minha voz já não me pertencia. Queria falar, mas o corpo pedia silêncio. A garganta seca. Os olhos tentavam dizer tudo o que a boca já não conseguia. E lá estava ela: a fita. A minha porta-voz oficial. A diplomata de plástico, sempre disponível para comunicar com o universo hospitalar no idioma dos enfermeiros.

Se alguém me tivesse dito, em tempos, que uma pulseira me substituiria com tamanha eficácia, eu teria rido. Mas ali, imóvel, ela dizia o meu nome ao mundo, sem hesitação, sem gaguejar, sem medo. Era ela quem alertava: “Este é o Jaime. Sim, está calado, mas está aqui. Cuida dele.”

Confesso que houve momentos em que achei que a fita estava possuída. Sempre que entrava alguém com uma seringa na mão ou com um estetoscópio frio como o coração de uma ex-namorada, a fita parecia brilhar. Como quem dissesse: “Sim, é este. Podes picar à vontade.” Mas nem tudo era agulhas e termómetros. Houve quem



“ Se alguém me tivesse dito, em tempos, que uma pulseira me substituiria com tamanha eficácia, eu teria rido.

tornasse aquela travessia menos pesada.

Ao Dr. Sérgio Salvador, o Salvador, nome e função em perfeita harmonia, um neurocirurgião de excelência, homem de mãos firmes e palavra serena, o meu mais profundo agradecimento. Com ele, o bisturi não corta, devolve a lucidez, a dignidade e até o humor que julgávamos perdido. É daqueles médicos raríssimos que operam o cérebro e a coluna mas também acalmam a alma.

Tanta é a convicção com que explica, orienta e decide, que até o mais teimoso dos sintomas parece recuar por respeito. Salvador, não só de nome, mas de missão. Há nomes que são destino, e o dele é uma coincidência demasiado precisa para ser só acaso.

Às enfermeiras, cujo cuidado transforma a rotina em gesto de humanidade, a minha eterna gratidão. Os toques seguros, os sorrisos em horas improváveis e a paciência incansável foram parte da cura, antes mesmo dos medicamentos surtirem efeito.

À minha família, que se uniu como um exército silencioso e vigilante. E, sobretudo, à Liyah, minha esposa, que atravessou cada incerteza com amor firme e olhos cheios de esperança. O teu amor salvou-me onde a medicina não chega. Foste âncora, escudo e ponte, tudo ao mesmo tempo.

Um dia, a fita foi cortada. Sem cerimónia, com uma tesoura banal, mas com a solenidade que só a liberdade recuperada pode conter. Levantei-me. Caminhei. Respirei. E saí.

E foi nesse momento que ouvi a frase mais estranhamente inquietante de todo o internamento: “Até à próxima!”

Disseram-no com a simpatia rotineira de quem marca outra consulta. Mas, naquele instante, pareceu-me que estavam a agendar a minha próxima doença. Sorri. Agradei. E fugi com a pressa de quem não quer repetir o episódio.

Adeus, fita. Obrigado por teres falado por mim quando eu não consegui. Obrigado por teres aguentado os banhos, os suores, os apertos e os olhares desconfiados. Mas que nunca mais nos reencontremos. Sê feliz... noutro pulso. 

Eleve a sua comunicação visual!







# Da tradição à era digital

**C**omo todas as outras indústrias no mundo, a indústria seguradora teve o seu início numa era em que os processos de execução das acções eram manuais ou tradicionais. Sem sombra de dúvida, esses processos foram criados mediante necessidades reais e pontuais de cada região, para dar resposta às suas especificidades.

Contudo, com o advento do capitalismo, esses mesmos processos tornaram-se burocráticos e morosos. Quando o mundo entra numa imersão rápida e profunda rumo à globalização, a sociedade torna-se imediatista e cada vez mais exigente, tornando assim os processos manuais/tradicionais lentos e ultrapassados.

Estas mudanças afectam desde a comunicação humana, em que as interacções presenciais começam a ser substituídas pela forte e massiva aceitação das plataformas proporcionadas pelas Tecnologias de Informação e Comunicação. O processo de interacção humana atravessa, assim, uma transformação significativa devido à digitalização.

A digitalização não teve impacto apenas nas interacções humanas, mas redefiniu também a forma como as seguradoras operam nos seus mercados e como os clientes, potenciais e efectivos, interagem com os seus serviços. Num cenário de duas ou três décadas atrás, concluir-se-ia dizendo “como os clientes interagem com os seus prestadores de serviços”. Na realidade actual, falamos efectivamente de interacção com os serviços, pois, dependendo da situação e do tipo de serviço prestado, o cliente pode interagir exclusivamente com sistemas informáticos, desde o início até à prestação final do serviço. Esta transição do tradicional para o digital apresenta tendências inovadoras e desafios únicos que o sector segurador precisa de endereçar com diligência, para continuar a crescer e a adaptar-se às exigências contemporâneas.

## TENDÊNCIAS NA DIGITALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DE SEGUROS

A digitalização permite uma experiência mais personalizada e flexível para os clientes. Com o

“ Quando o mundo entra numa imersão rápida e profunda rumo à globalização, a sociedade torna-se imediatista e cada vez mais exigente, tornando assim os processos manuais/tradicionais lentos e ultrapassados.

surgimento do big data (dados de maior variedade, volumes crescentes e maior velocidade), as seguradoras são desafiadas a criar produtos adaptados às necessidades individuais dos clientes, como é o caso dos microseguros. As plataformas digitais proporcionam um acesso conveniente e contínuo aos serviços de seguros, abrindo espaço para a execução autónoma de simulações, cotações, emissão de apólices, renovações de contratos de forma célere e eficiente.

A digitalização anda, por si só, em paralelo com a automatização dos processos, gerando eficiência operacional. A dinâmica antiga, de processos manuais, começa naturalmente a ser extinta. É verdade que, dependendo da natureza e das especificidades do seguro, nem sempre a automatização será o melhor caminho. Contudo, a utilização de tecnologias como a Inteligência Artificial (IA) e o Machine Learning (ML) tem permitido o desenvolvimento de assistentes virtuais, chatbots, simuladores de seguro, entre outros. Na indústria seguradora, a automatização vai mais longe, simplificando tarefas como o processamento de sinistros, análise de riscos e gestão de apólices — reduzindo custos operacionais e minimizando falhas humanas.

Um dos conceitos inovadores introduzidos com a digitalização é o Usage-Based Insurance (UBI), que permite a introdução de dispositivos conectados — como sensores em veículos, residências ou mesmo satélites, no caso do seguro agrícola — para medir dados reais de utilização. Esta interconectividade possibilita produtos e preços mais justos, além de incentivar comportamentos seguros e reforçar a boa-fé, que é a pedra angular do negócio segurador. Os seguros on-demand, novo modelo imposto pela digitalização, visam responder às necessidades do cliente, permitindo activar e desactivar coberturas conforme a sua conveniência.

Quanto à abrangência e expansão do mercado, as tecnologias digitais permitem que as seguradoras alcancem novos segmentos da população, antes não cobertos por razões geográficas, morosidade dos processos, entre outras. Este alcance beneficia especialmente zonas remotas

“ As seguradoras devem assegurar que as informações sensíveis dos clientes estejam protegidas contra violações e ciberataques, com sistemas robustos de segurança e conformidade com as regulamentações em vigor.

ou subdesenvolvidas, bem como segmentos da classe empresarial que, com o crescimento das suas actividades, procuram protecção adequada. Importa destacar ainda o papel das plataformas digitais na promoção da literacia de seguros e da educação financeira, permitindo ao público compreender a importância dos seguros e escolher soluções adequadas às suas necessidades.

O uso do blockchain, tecnologia de registo distribuído e partilhado, ainda é incipiente na indústria seguradora em muitos países africanos. No entanto, trata-se de uma ferramenta com elevado potencial para promover maior transparência e confiança nas transacções, reduzindo o risco de fraudes e de branqueamento de capitais.

Complementarmente, tecnologias de IA e ML são hoje aliadas na detecção de padrões fraudulentos, com maior precisão e rapidez. Dispositivos e sensores permitem o monitoramento contínuo de bens segurados, facilitando a prevenção e a identificação de actividades suspeitas.

### DESAFIOS DA DIGITALIZAÇÃO NA INDÚSTRIA SEGURADORA

Apesar do cenário promissor, a digitalização traz preocupações significativas, particularmente no que toca à segurança e privacidade dos dados. Esta questão foi amplamente discutida na Conferência BFSI Mozambique Banking, Financial Services and Insurance, patrocinada pela

## SEGUROS

EMOSE e outras empresas. As seguradoras devem assegurar que as informações sensíveis dos clientes estejam protegidas contra violações e ciberataques, com sistemas robustos de segurança e conformidade com as regulamentações em vigor.

Esta transição para o digital, inevitável e irreversível, exige profundas mudanças na cultura organizacional das seguradoras. Implica a adopção de novas tecnologias, a requalificação da força de trabalho e a implementação de novos processos. A resistência à mudança constitui um dos maiores obstáculos, podendo conduzir à perda de competitividade, redução da carteira de clientes e consequente incapacidade operacional.

Outro desafio diz respeito à integração ou descontinuação dos sistemas legados. Em geral, estes sistemas não são compatíveis com as tecnologias modernas, o que torna a sua integração dispendiosa e tecnicamente complexa. Os novos players beneficiam por nascerem já ancorados nas novas tecnologias, o que lhes dá vantagem competitiva face às seguradoras tradicionais, que precisam de investir fortemente em migrações de sistemas, formação de quadros e contratação de novos perfis técnicos.

Em termos gerais, a digitalização acarreta aumento da concorrência. As seguradoras tradicionais devem inovar constantemente para enfrentar a emergência das fintechs e insurtechs, num ambiente em rápida evolução tecnológica.

“ Em termos gerais, a digitalização acarreta aumento da concorrência. As seguradoras tradicionais devem inovar constantemente para enfrentar a emergência das fintechs e insurtechs, num ambiente em rápida evolução tecnológica.

É, pois, altura de as seguradoras africanas encararem a digitalização não apenas como um desafio, mas como uma oportunidade e aliada estratégica. Independentemente da sua aceitação ou não, a digitalização continuará a transformar o sector, oferecendo oportunidades sem precedentes para melhorar a eficiência, alargar a cobertura e responder melhor às expectativas dos clientes. As seguradoras que souberem gerir esta transição com sucesso poderão prosperar num mercado cada vez mais exigente, digital e competitivo.

Inovar e adaptar-se rapidamente às novas tecnologias é a chave para oferecer uma experiência superior ao cliente e garantir a sustentabilidade da indústria seguradora. 

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



# LOCALIZAÇÃO GEOESTRATÉGICA



## DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

| CORREDOR       | EXTREMOS DO CORREDOR             | SECÇÕES DA REDE                                                                            | TOTAL DO CORREDOR |
|----------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Beira          | Lubumbashi (RDC) - Beira         | DRC-SNCC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 945<br>Moçambique-CFM: 329               | 2327              |
| Beitbridge     | Lubumbashi (RDC) - Durban        | DRC-SNCC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-BBR & NRZ: 794<br>RSA-TFR: 1341               | 3188              |
| Plumtree       | Lubumbashi (RDC) - Durban        | DRC-SNCC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 474<br>Botswana-BZ: 641<br>RSA-TFR: 1048 | 3216              |
| Dar-es-Salaam  | Lubumbashi (RDC) - Dar-es-Salaam | DRC-SNCC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 125<br>Tanzania-TAZARA: 1860                                  | 2240              |
| Goba           | Mpaka (Swaziland) - Maputo       | Swazilândia-SR: 151<br>Moçambique-CFM: 74                                                  | 226               |
| Limpopo        | Lubumbashi (RDC) - Maputo        | DRC-SNCC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 950<br>Moçambique-CFM: 530               | 2533              |
| Ressano Garcia | Komatipoort (RSA) - Maputo       | Moçambique-CFM: 88<br>RSA-TFR: 13                                                          | 101               |
| Richards Bay   | Komatipoort (RSA) - Richards Bay | Swazilândia-SR: 251<br>RSA-TFR: 195                                                        | 446               |

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





# Instrumentos que geram garantias e confiança

O sector imobiliário moçambicano tem registado um crescimento considerável, impulsionado pela crescente procura de habitação, investimentos em infra-estruturas e o desenvolvimento de grandes empreendimentos residenciais e comerciais. Com este dinamismo, torna-se essencial introduzir mecanismos que ofereçam segurança e confiança às partes envolvidas. Dois instrumentos que têm ganho destaque neste contexto são a escrow account (conta de garantia) e o performance bond (garantia de cumprimento).

## ESCROW ACCOUNT: SEGURANÇA NAS TRANSACÇÕES

A escrow account funciona como um “cofre neutro”. O comprador deposita o valor acordado numa conta gerida por um terceiro imparcial, normalmente uma instituição bancária ou fiduciária, e esse montante permanece retido até que todas as condições contratuais sejam cumpridas. Só após a verificação do cumprimento, como a assinatura da escritura pública ou a entrega do imóvel nas condições acordadas, é que os fundos são libertados ao vendedor.

Este modelo proporciona uma redução substancial dos riscos associados a fraudes, litígios fundiários, atrasos na entrega e outros incumprimentos frequentes em mercados emergentes. Em projectos em planta, os pagamentos podem

“ A escrow account funciona como um “cofre neutro”. O comprador deposita o valor acordado numa conta gerida por um terceiro imparcial, normalmente uma instituição bancária ou fiduciária, e esse montante permanece retido até que todas as condições contratuais sejam cumpridas.

ser faseados, conforme a empreitada avança, garantindo maior equilíbrio e previsibilidade para ambas as partes.

## PERFORMANCE BOND: GARANTIA DE CUMPRIMENTO

Complementarmente, o performance bond actua como uma garantia formal de que o promotor cumprirá com os termos acordados. Trata-se de uma apólice emitida por uma seguradora ou instituição financeira que assegura ao comprador que, caso o promotor falhe na entrega do imóvel

“ Apesar dos benefícios evidentes, o uso de *escrow accounts* e *performance bonds* ainda não é prática generalizada no mercado imobiliário moçambicano. Esta ausência acarreta consequências que afectam negativamente a confiança, a fluidez e a solidez das transacções.

ou na execução do projecto, a entidade garante uma compensação financeira ou assegura a sua conclusão.

Em Moçambique, este tipo de instrumento revela-se particularmente relevante em projectos de grande dimensão, contratos com entidades públicas ou financiados por capital estrangeiro, uma vez que demonstra credibilidade e solidez por parte do promotor.

### MAIS TRANSPARÊNCIA E ATRACTIVIDADE

A utilização conjunta da *escrow account* e do *performance bond* representa um passo significativo para a profissionalização e modernização do mercado imobiliário moçambicano. Estes mecanismos contribuem para: maior segurança jurídica nas transacções; redução do risco de incumprimento contratual ou abandono da obra; confiança acrescida por parte de compradores e investidores, nacionais e internacionais; adopção de boas práticas internacionais, alinhadas com padrões mais exigentes.

### VANTAGENS EM RESUMO

Segurança financeira e jurídica: as *escrow accounts* garantem que o dinheiro seja protegido até que todas as condições contratuais sejam cumpridas, e os *performance bonds* asseguram que o promotor cumprirá com o que foi acordado; Redução de riscos: minimiza o risco de fraudes, litígios e incumprimentos, tanto para compradores como para vendedores; Maior transparência e confiança: estes instrumentos proporcionam transparência nas transacções, criando um ambiente mais confiável para todos os envolvidos; Protecção contra inadimplência: em caso de

incumprimento do contrato, o comprador pode recorrer ao *performance bond* ou recuperar o valor através da *escrow account*; Atractivo para investidores estrangeiros: a existência de garantias financeiras sólidas torna o mercado imobiliário moçambicano mais atractivo para investidores internacionais.

### RISCOS DA NÃO ADOÇÃO

Apesar dos benefícios evidentes, o uso de *escrow accounts* e *performance bonds* ainda não é prática generalizada no mercado imobiliário moçambicano. Esta ausência acarreta consequências que afectam negativamente a confiança, a fluidez e a solidez das transacções.

A inexistência destes instrumentos de garantia: aumenta o risco de incumprimentos, sobretudo em projectos *off-plan*, em que muitos compradores enfrentam atrasos significativos ou até o não cumprimento do prometido, sem mecanismos eficazes de reparação; desencoraja investidores estrangeiros, ao reduzir a atractividade do mercado; fragiliza a relação entre comprador e promotor, deixando espaço para disputas contratuais e desconfiança mútua; compromete a profissionalização do sector, perpetuando uma lógica de informalidade e reduzindo a credibilidade institucional do mercado imobiliário; aumenta a litigiosidade, tornando os litígios mais frequentes e mais difíceis de resolver, o que gera insegurança jurídica e entraves ao desenvolvimento sustentável do sector.

És promotor imobiliário? Procuras investir em activos imobiliários? Os nossos Consultores terão todo o prazer em conversar consigo e desenvolver este tema. 



# Crédito bancário e eleições em Moçambique: uso político ou coincidência cíclica?

**N**as últimas três décadas, a evolução da carteira de crédito bancário em Moçambique tem revelado uma correlação consistente com os ciclos eleitorais, nomeadamente, as eleições gerais para Presidente da República e Assembleia da República. Com base em dados compreendidos entre 1994 e 2024, observa-se um padrão recorrente: aumento expressivo do crédito nos anos eleitorais, seguido de retracção a meio dos mandatos, especialmente no financiamento aos sectores produtivos, como agricultura, agro-indústria, obras públicas, pesca e turismo. A questão que se levanta, portanto, é a seguinte: tratar-se-á de uma coincidência cíclica ou de uma eventual instrumentalização política do sistema financeiro?

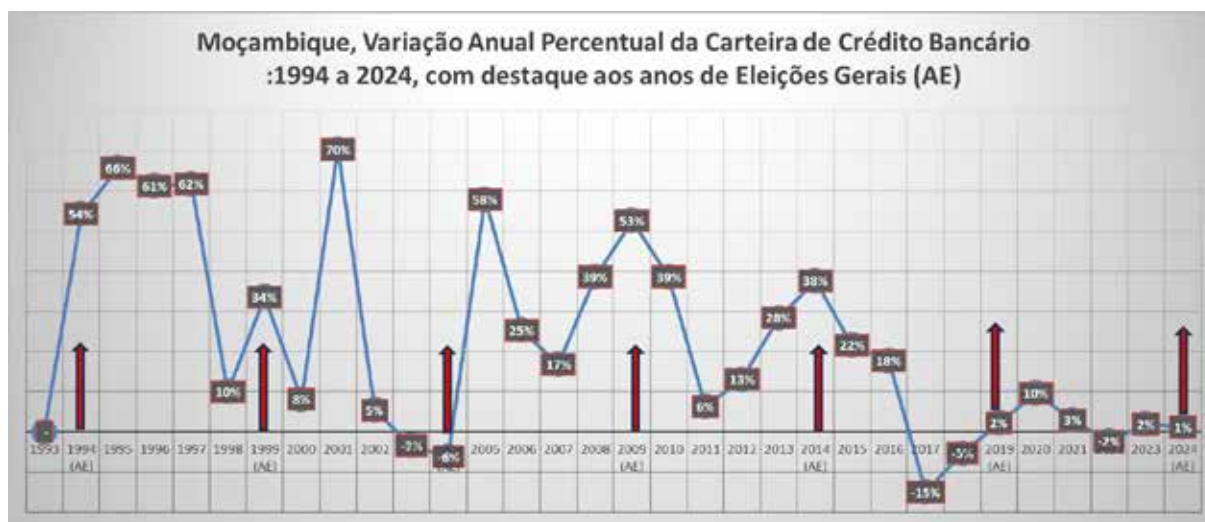
Desde a transição para o multipartidarismo, Moçambique realizou sete eleições gerais: 1994, 1999, 2004, 2009, 2014, 2019 e 2024. Em cada um destes anos, os dados do Banco de Moçambique apontam para um aumento notável do volume de crédito, com maior incidência nas

rubricas de consumo e habitação familiar. Simultaneamente, registam-se sinais de estagnação ou retracção no crédito dirigido aos sectores produtivos.

Para compreender este comportamento, importa recordar os fundamentos da ciência económica, como o conceito de ciclo económico, as oscilações naturais entre expansão e contracção da actividade económica. Idealmente, o crédito deveria reflectir tais flutuações com base em variáveis como a inflação, taxas de juro, produtividade e confiança dos agentes económicos. Quando, no entanto, a evolução do crédito responde de forma desproporcional a eventos políticos, como eleições, pode tratar-se de uma distorção desses fundamentos, ou de uma coincidência que requer maior escrutínio.

O gráfico sobre a variação anual percentual da carteira de crédito bancário em Moçambique, entre 1994 e 2024, revela um padrão recorrente de aceleração do crédito em anos eleitorais. Nos anos seguintes a estes ciclos, observa-se

“ A ausência de uma política pública eficaz que regule as flutuações cíclicas do crédito constitui, por si só, um desafio. As instituições financeiras podem, eventualmente, responder a incentivos de curto prazo, favorecendo o crédito ao consumo em detrimento de investimentos estruturantes.



(Fonte dos Dados: Banco de Moçambique)

frequentemente uma desaceleração acentuada ou mesmo contracção. O padrão global indica uma correlação sugestiva entre os ciclos políticos e a evolução do crédito, reforçando a necessidade de uma análise crítica sobre a natureza dessa relação e os riscos de distorções na alocação de recursos financeiros.

A teoria do Ciclo Político-Económico (Political Business Cycle - PBC) sugere que agentes políticos, motivados por incentivos eleitorais, podem ajustar estrategicamente as políticas económicas de modo a criar um ambiente favorável antes das eleições. Esta manipulação pode envolver políticas monetárias e fiscais expansionistas que estimulem a economia no curto prazo, sendo frequentemente seguidas por consequências como aumento da inflação ou retracção económica no período pós-eleitoral. Aqui, estamos a falar de teoria.

A ausência de uma política pública eficaz que regule as flutuações cíclicas do crédito constitui, por si só, um desafio. As instituições financeiras podem, eventualmente, responder a incentivos de curto prazo, favorecendo o crédito ao consumo em detrimento de investimentos estruturantes. Igualmente, Moçambique carece de um sistema financeiro robusto, resiliente e comprometido com a transformação estrutural. Isso exige salvaguardar os sectores produtivos contra

flutuações políticas e garantir que o crédito seja direccionado com base em prioridades nacionais de longo prazo, e não em agendas eleitorais. A teoria do desenvolvimento endógeno sublinha que o progresso sustentável só será alcançado se for impulsionado por recursos internos e por estratégias que promovam a criação de valor dentro do país.

Diante destes dados, que apresentam uma correlação consistente com os ciclos eleitorais, coloca-se uma questão legítima: estará o crédito bancário efectivamente ao serviço da economia moçambicana, ou, em determinados momentos, condicionado pelos ciclos eleitorais? A resposta a esta pergunta poderá, igualmente, influenciar decisivamente o rumo do país nas próximas décadas.

O verdadeiro voto de confiança num futuro próspero não se deposita apenas nas urnas, mas também nas decisões económicas que moldam o presente. Pelo que, se Moçambique deseja trilhar um novo caminho de crescimento sustentável e inclusivo, é essencial redefinir o papel do crédito na economia nacional. Que 2029 nos encontre a colher os frutos de um sistema financeiro eficiente, transparente e voltado para o desenvolvimento produtivo, em vez de repetir padrões que limitam o nosso potencial de progresso. 



# Tzu Chi: Quando a Solidariedade Ergue Fundações

O projecto cobre os distritos da Beira, Nhamatanda, Dondo e Búzi, áreas profundamente afectadas pela fúria do Idai, em 2019. Num valor total de 2,3 milhões de dólares, estas habitações de tipo dois representam apenas uma parte de um vasto plano de reconstrução, que visa erguer mais de três mil casas até Abril de 2026.

Feliz Mangane (Texto)

**N**um gesto comovente de solidariedade e visão humanitária, a Fundação de Caridade Tzu Chi Moçambique entregou 171 casas no Centro de Reassentamento de Kura, distrito de Nhamatanda, província de Sofala. Um acto que, para além de erguer paredes, levanta também o ânimo de centenas de famílias que, desde o devastador Ciclone Idai, aguardavam por um novo começo.

Com a presença do Governador da Província, Lourenço Bulha, e do Presidente do Município de Nhamatanda, João Charumar, a cerimónia foi marcada por um ambiente de gratidão e esperança renovada, elementos centrais da filosofia da Tzu Chi, que há mais de uma década actua em Moçambique.

“A nossa alegria vai muito além deste acto de entrega. Ela reside também no cumprimento de um dos maiores objectivos da Fundação Tzu Chi, criada em 1966 pela Venerável Mestra Cheng Yen: fortalecer a resiliência comunitária e aliviar o sofrimento humano”, declarou Dino Foi, Presidente da Fundação Tzu Chi Moçambique, no seu discurso oficial.

Com um valor total de 2,3 milhões de dólares,

estas habitações de tipo dois representam apenas uma parte de um vasto plano de reconstrução, que visa erguer mais de três mil casas até Abril de 2026. O projecto cobre os distritos da Beira, Nhamatanda, Dondo e Búzi, áreas profundamente afectadas pela fúria do Idai, em 2019.

“A Fundação Tzu Chi abraçou, com firme compromisso, o Projecto de Reconstrução Pós-Idai. Com o generoso apoio de doadores singulares de todas as partes do mundo — de 55 países, para sermos específicos, assumimos a missão de construir, entre a Beira, Nhamatanda, Dondo e Búzi, 3.000 casas, 23 escolas, centros comunitários e unidades de saúde. Estruturas fundamentais para a renovação da esperança em milhares de vidas. E este acto que nos une hoje, meus amigos, é a celebração viva dessa solidariedade”, sublinhou Dino Foi.

A construção das habitações teve início em 2021, e até à data, 867 casas já foram entregues, devolvendo dignidade e segurança a famílias que perderam tudo. As casas são destinadas às populações mais vulneráveis, em zonas onde a natureza tem mostrado, ciclicamente, o seu lado mais implacável.

Para além do abrigo físico, a Fundação entregou igualmente kits básicos para cada família,



Lourenço Bulha, Governador da Província de Sofala

“A Fundação Tzu Chi abraçou, com firme compromisso, o Projecto de Reconstrução Pós-Idai.

compostos por camas, painéis solares e utensílios domésticos essenciais, reforçando a sua abordagem holística de assistência.

“Estas casas enquadram-se no Programa de Recuperação e Reconstrução Pós-Ciclones, lançado em 2019, implementado pelo Gabinete de Reconstrução Pós-Ciclone Idai, e tem como um dos parceiros de implementação mais importantes a Fundação de Caridade Tzu Chi”, declarou o Governador Lourenço Bulha, enaltecendo o contributo da organização para a reabilitação do distrito, que recentemente celebrou 87 anos de elevação.

#### UM COMPROMISSO SEM FRONTEIRAS

Desde a sua fundação, em 1966, por uma religiosa budista de extraordinária sensibilidade social, a Venerável Mestra Cheng Yen a Tzu Chi tem





Dino Foi, Presidente da Fundação Tzu Chi Moçambique

trilhado um caminho de compaixão activa, presente hoje em mais de sessenta países. O nome da fundação não é casual: “Tzu Chi” significa “compaixão e alívio”, e essa filosofia é aplicada com rigor e humildade em cada acção.

Em Moçambique, a presença da Tzu Chi remonta a 2012, e a sua actuação já tocou milhares de vidas nas áreas de educação, saúde, agricultura e assistência humanitária, sobretudo em momentos de crise.

O projecto em Sofala, com um orçamento total de 108 milhões de dólares totalmente financiado pela Fundação contempla ainda a construção de 23 escolas, unidades sanitárias e centros comunitários, pilares essenciais para o desenvolvimento

sustentável e coeso das comunidades afectadas.

### UM FUTURO EDIFICADO COM ALTRUÍSMO

Mais do que simples infra-estruturas, estas casas simbolizam segurança, dignidade e recomeço. Num país vulnerável às intempéries climáticas e marcado por desigualdades estruturais, iniciativas como esta da Tzu Chi revelam o poder transformador da solidariedade internacional quando guiada por princípios éticos e afecto humano.

A Tzu Chi, com os seus voluntários anónimos e o seu trabalho sereno, continua a provar que, mesmo diante do caos, é possível semear harmonia uma casa de cada vez. 



**VIDENCIAL**  
AGÊNCIA DIGITAL CRIATIVA

# Criamos *Experiências* *Digitais* Memoráveis

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

**BRANDING**

**WEBSITES**

**MARKETING**

**MOBILEAPPS**







Joana Prista  
Directora-geral da agência IKIGAI360

# A sua marca é ou finge ser

**N**o palco das redes sociais e dos slogans bonitos, muitas marcas fazem discursos inspiradores: falam de propósito; de pessoas; de impacto. Mas, fora do palco, nos bastidores, será que vivem o que dizem?

Uma marca coerente não é um actor bem ensaiado. É alguém que age do mesmo modo com as luzes acesas ou apagadas; dentro ou fora do palco. Não é uma interpretação, simplesmente é.

## O ESPECTÁCULO NÃO PODE SER SÓ PARA A PLATEIA

Há marcas que encantam no palco, mas que, no dia-a-dia, tropeçam nos bastidores: a que prega inclusão, mas ignora vozes diversas internamente; a que fala em “ser humano no centro”, mas responde friamente aos seus clientes.

Coerência é quando o comportamento sustenta o discurso. Quando se sente, por dentro, o que a marca grita por fora. Quando o cliente é tratado com o mesmo cuidado que o “post” diz que existe.

## A DIFERENÇA ENTRE DISCURSO E PRÁTICA

Ser coerente não é ser perfeito. É ser reconhecível. É quando o tom da marca nas revistas; nas redes sociais; no atendimento telefónico, bate certo. Quando o que está escrito na parede da sala de reuniões é visível nas atitudes da equipa. É quando o espectáculo continua... mesmo

quando ninguém está a ver.

## DICA PRÁTICA: TIRE A MÁSCARA

Faça este exercício rápido: Liste o que a sua marca diz sobre si mesma (valores; tom; posicionamento). Observe como age em situações reais, com clientes; parceiros; equipa. Está a representar ou a ser autêntica? Se o comportamento não acompanha o roteiro, talvez seja altura de reescrever o guião.

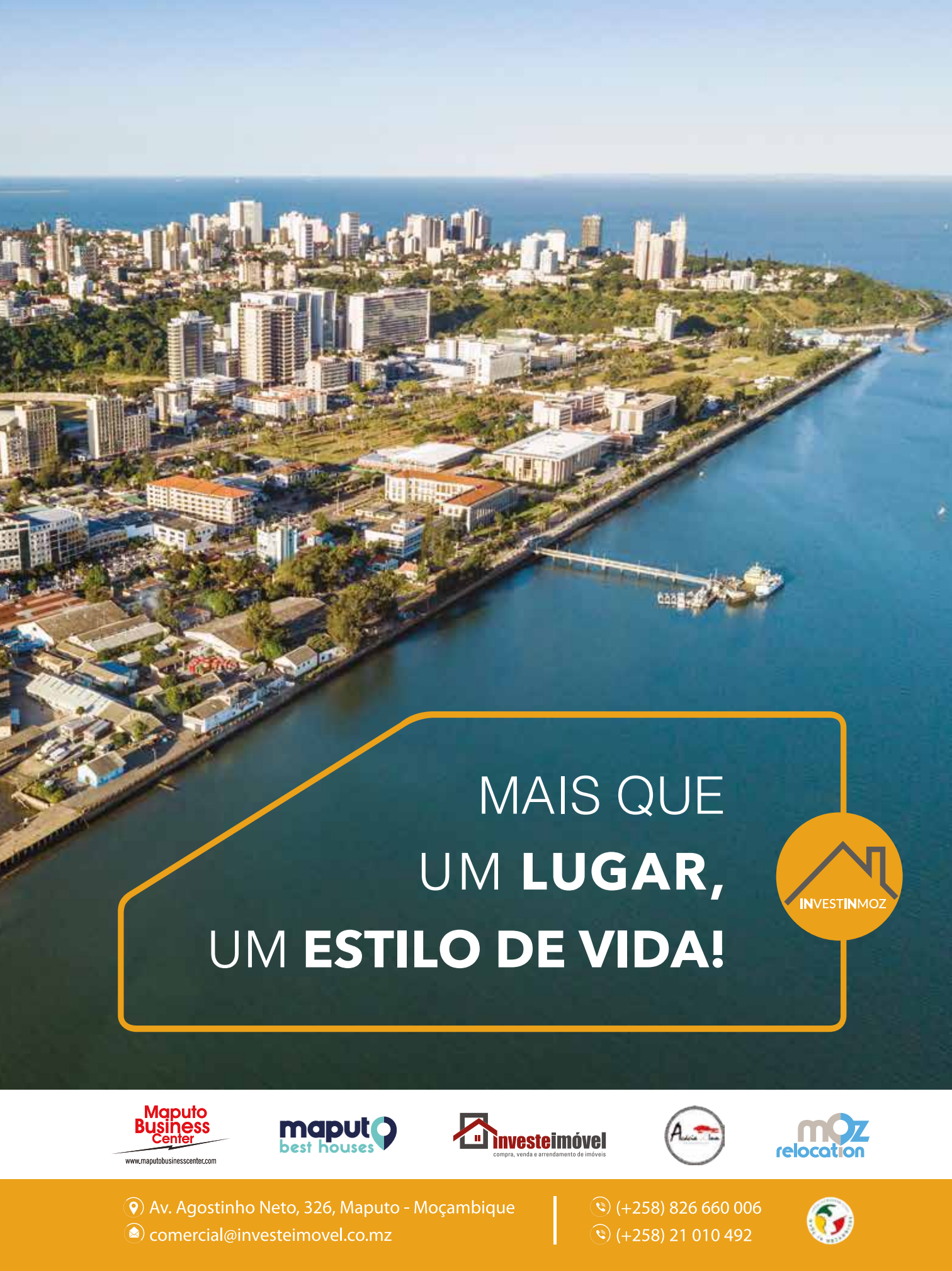
## UM EXEMPLO (SEM NOMES, MAS COM LIÇÃO)

Já conheceu uma marca que fala de proximidade, mas quando envia uma dúvida... é ignorado durante dias? Ou aquela que posta frases de apoio às mulheres no Dia da Mulher, mas internamente não tem políticas reais para elas? Esse é o típico caso de actuação, e o público, cada vez mais atento, não perdoa dissonâncias.

## MORAL DA HISTÓRIA

A coerência de marca é o que acontece quando o público já foi embora. É a verdade nos bastidores. E, num mercado saturado de frases bonitas, ganha quem consegue viver o que diz, não quem interpreta melhor.

Porque reputação não se constrói com performance. Constrói-se com verdade. E a verdade, bem... essa não precisa de palco para brilhar. 



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



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

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





# O Meu Negócio está On

Tem um pequeno negócio?  
Uma loja, um estabelecimento ou um escritório?  
Conheça a nossa oferta integrada **Meu Negócio** com  
serviços de Voz, Dados e Serviços Digitais incluindo  
Chamadas Ilimitadas a **partir de 700 MT**.

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

Termos e Condições Aplicáveis.

Parceiro Oficial:



**Microsoft**